

Technická univerzita v Liberci

Hospodářská fakulta

Studijní program: 6202 - Hospodářská politika a správa

Studijní obor: Pojišťovnictví

Kaptivní pojišťovny

Captives

DP – PO – KPO – 2005 19

Jan ZDRAŽIL

Vedoucí práce: doc. Ing. Eva Ducháčková, CSc. (katedra pojišťovnictví)

Konzultant : Ing. Radek Moc (katedra pojišťovnictví)

Počet stran: 84

Počet příloh: 0

Datum odevzdání: 20.5.2005

Prohlášení

Byl jsem seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 - školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

Datum: 17.5.2005

Podpis:

Poděkování

Tímto bych chtěl poděkovat vedoucí své diplomové práce doc. Ing. Evě Ducháčkové, CSc. za čas, který mi při zpracování diplomové práce věnovala. Dále bych chtěl poděkovat Ing. Radimu Dohnalovi za materiály, které mi pro zpracování diplomové práce poskytnul, a za jeho cenné rady a podnětné připomínky.

Resumé

Diplomová práce je zaměřena na problematiku kaptivních pojišťoven, kterým je sice ve světě věnována pozornost již delší dobu, avšak v České republice představují prozatím poněkud exotický a méně známý prvek využívaný k transferům rizik. Hlavním cílem diplomové práce je seznámení s termínem “kaptivní pojišťovny“, Tedy co tento pojem v oblasti pojišťovnictví znamená, kam tyto subjekty můžeme zařadit, kdy, kde a proč vznikly a jaký je účel jejich formování. Dále jaké s sebou přinášejí výhody a nevýhody, kde se nejčastěji zakládají a v neposlední řadě jaké procesy obvykle předcházejí a doprovázejí jejich založení. Znalost těchto informací by následně měla napomoci k vytvoření ucelené představy o této problematice.

Resume

This thesis is focused upon the matter of captives which has been given attention to in the world for quite a time but in the Czech republic these present rather an exotic and a less known element for the transfer of the risks so far. The main goal of the thesis is to acquaint oneself with the term “captives“ – that is what this term means in the sphere of insurance business, where these subjects can be placed to, when, where, and why they came into being, and what is the purpose of their building up. The idea also is to mention the advantages and disadvantages they bring about, where they are most often establish, and last but not least what processes usually precede, and accompany their establishing. Knowledge of this should subsequently help to form a comprehensive idea of this matter.

Klíčová slova

alternativní přenos rizik

Alternative Risk Transfer

fronting

fronting

domicil

domicile

kaptivní pojišťovna

captive insurance company

kaptivní zajišťovna

captive reinsurance company

pojištění

insurance

zajištění

reinsurance

Obsah

Seznam použitých zkratk a symbolů.....	10
Úvod	13
1. Zajištění	15
1.1. Definice zajištění, vymezení základních pojmů	15
1.2. Historie zajištění	16
1.3. Význam zajištění pro pojišťovny.....	19
1.3.1. Tradiční zajištění a jeho typy.....	19
1.3.1.1. Proporcionální zajištění.....	20
1.3.1.2. Neproporcionální zajištění	21
1.3.2. Finanční / finitní zajištění	23
1.3.2.1. Funkce finančního / finitního zajištění	25
1.3.2.2. Techniky finančního / finitního zajištění	26
1.4. Dělení zajištění – typy, formy	28
2. Alternativní přenos rizika.....	30
2.1. ART- vymezení pojmu, cíle, znaky.....	30
2.2. Dělení ART.....	32
2.2.1. Produkty ART	33
2.2.1.1. Finanční / finitní zajištění.....	34
2.2.1.2. Run-off řešení	34
2.2.1.3. Vázaný kapitál	34
2.2.1.4. Integrované vícenásobné / víceleté produkty	36
2.2.1.5. Vícespouštěcí produkty	37
2.2.1.6. Sekuritizace pojistných rizik.....	38
2.2.1.7. Deriváty na počasí.....	40
2.2.2. Subjekty přebírající riziko na trhu ART	42
2.2.2.1. Samopojištění / kaptivní pojišťovny	42
2.2.2.2. Kapitálové trhy	43
2.2.2.3. Risk Retention Groups	43
2.2.2.4. Pooly	44
3. Kaptivní pojišťovny.....	46
3.1. Kaptivní pojišťovny – vymezení pojmu, historie	46
3.2. Dělení kaptivních pojišťoven	48
3.3. Důvody zakládání kaptivních pojišťoven	59
3.4. Rizika, která kaptivní pojišťovny kryjí.....	66

3.5.	<i>Domicily kaptivních pojišťoven.....</i>	68
3.6.	<i>Praxe zakládání kaptivní pojišťovny.....</i>	70
3.6.1.	Příklad založení kaptivní pojišťovny na Bermudách	73
3.7.	<i>Využití kaptivní pojišťovny českou obchodní společností</i>	75
Závěr.....		79
Seznam literatury		81

Seznam použitých zkratk a symbolů

ART	Alternative Risk Transfer
aj.	a jiné
apod.	a podobně
atd.	a tak dále
CBOT	Chicago Board of Trade
cca	přibližně
CatXL	catastrophe excess of loss cover
CDD	cooling degree day
CICA	Captive Insurance Companies Association
CPA	Certified Public Accountant
č.	číslo
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
DOL	Department of Labor
EHP	Evropský hospodářský prostor
ERISA	Employee Retirement Income Securities Act
EU	Evropská unie
ExPro	Expedited Procedure rules
FET	Federal Excise Tax
HDD	heating degree day
IBNeR	Incurred But Not enough Reserved
IBNR	Incurred But Not Reported
ILS	insurance-linked securities
Inc.	Incorporated
IRS	Internal Revenue Service
Ltd.	Limited
MF	Ministerstvo financí České republiky
MMPs	integrated multi-line / multi-year products

MTPs	multi-trigger products
např.	například
N.A.	not available
odst.	odstavec
PCS	Property Claims Services
písm.	písmeno
popř.	popřípadě
pozn.	poznámka
PTE	Prohibited Transaction Exemption
resp.	respektive
RRGs	Risk Retention Groups
str.	strana
Sb.	sbírka zákonů
SEC	Securities and Exchange Commission
SL	stop loss
SPN	Státní pedagogické nakladatelství
tj.	to jest
TUL	Technická univerzita Liberec
tzn.	to znamená
tzv.	tak zvaný
USA	United States of America
USD	americký dolar
vs.	versus
VŠE	Vysoká škola ekonomická
vyd.	vydání
WXL/E	working excess of loss cover per event
WXL/R	working excess of loss cover per risk
XL	excess of loss
§	paragraf
° F	stupeň Fahrenheita
° C	stupeň Celsia

\$	americký dolar
%	procento

Úvod

Na trhu alternativního přenosu rizik (trhu ART z anglického Alternative Risk Transfer) dochází k propojení pojistných, zajistných i kapitálových trhů. Existují zde produkty, které nesou spíše atributy pojištění, produkty, které mají spíše charakter zajištění, ale také produkty, které mohou být využívány jak pro získání pojistné, tak i zajistné ochrany. Teoreticky bychom tedy mohli metody alternativního přenosu rizik zařadit i na pojistný trh, avšak v této diplomové práci zařadíme trh ART na trh zajistný.

Obdobná situace nastává i u subjektů, které přebírají riziko na trhu ART. I zde se vyskytují subjekty, které mohou přebírat riziko jak k pojištění, tak i k zajištění. Právě mezi tyto subjekty řadíme i kaptivní pojišťovny, které mohou fungovat jako pojišťovny nebo jako zajišťovny.

Jednoslovný anglický název kaptivních subjektů je “captive”, přičemž tento termín nerozlišuje, zda kaptivní subjekt plní funkci pojišťovny nebo zajišťovny. V tomto případě je podstatná skutečnost, že v původním konceptu “captive” je kryto riziko vlastníka nebo vlastníků a ne způsob, jakým je riziko kryto, tzn. zda je kaptivní pojišťovnou přebíráno přímo k pojištění nebo přes jinou pojišťovnu prostřednictvím frontingové dohody do zajištění (viz. dále). Na základě zařazení trhu ART na zajistný trh v této diplomové práci jsme tedy implicitně na tento trh zařadili i kaptivní pojišťovny. Vzhledem k výše uvedeným skutečnostem bychom je však mohli bez jakéhokoliv pochybení umístit i na trh pojistný.

Jak již bylo naznačeno výše, diplomová práce je rozdělena do tří částí, přičemž se z obecné roviny, tedy charakteristiky zajištění v první části, dostaneme přes charakteristiku alternativního transferu rizik ve druhé části až do roviny konkrétní, tedy k charakteristice kaptivních pojišťoven ve třetí části textu.

V první části diplomové práce nazvané “Zajištění” nejprve definujeme zajištění a vymezíme další základní pojmy (viz. odst. 1.1.), následně se stručně zmíníme o jeho

historii (viz. odst. 1.2.). Poté uvedeme důvody, ze kterých pojišťovny mají zájem o zajištění (viz. odst. 1.3.) a nakonec provedeme členění zajištění z různých hledisek (viz. odst. 1.4.).

Ve druhé části diplomové práce nazvané “Alternativní přenos rizik“ se nejprve budeme věnovat vymezení pojmů ART (viz. odst. 2.1.). Následně rozdělíme trh ART (viz. odst. 2.2.) na produkty nabízené na tomto trhu (viz. odst. 2.2.1.), které v dalších odstavcích budeme stručně charakterizovat (viz. odst. 2.2.1.1. až 2.2.1.7), a na subjekty přebírající riziko na trhu ART (viz. odst. 2.2.2.), které budeme také jednotlivě charakterizovat v dalších odstavcích (viz. odst. 2.2.2.1. až 2.2.2.4.).

Ve třetí nejobsáhlejší části diplomové práce nazvané “Kaptivní pojišťovny“ se budeme nejdříve zabývat definicí a historií kaptivních pojišťoven (viz. odst. 3.1.). Dále provedeme rozdělení kaptivních pojišťoven a budeme charakterizovat jejich jednotlivé typy (viz. odst. 3.2.), v dalším odstavci uvedeme příčiny, které vedou k formování kaptivních pojišťoven (viz. odst. 3.3.) a poté se budeme věnovat rizikům, která kaptivní pojišťovny přebírají ke krytí (viz. odst. 3.4.). Následně budeme definovat pojem “domicil kaptivních pojišťoven“, provedeme rozdělení domicilů a uvedeme jejich příklady (viz. odst. 3.5.). V dalším odstavci stručně vysvětlíme postup při zakládání kaptivní pojišťovny (viz. odst. 3.6.) a uvedeme praktický příklad (viz. odst. 3.6.1.). V posledním odstavci se zmíníme o možnosti využití kaptivní pojišťovny českou obchodní společností.

1. Zajištění

1.1. Definice zajištění, vymezení základních pojmů

Pojem zajištění můžeme definovat mnoha způsoby, např. takto:

- zajištění představuje přenos rizika nebo jeho části, které v pojistné smlouvě přebírá prvopojistitel (pojistitel, cedent), na jiný pojišťovací subjekt, kterým je zajišťovna (zajistitel, cesionář), jenž není s pojištěným ve smluvním vztahu, za finanční úhradu, tzv. zajistné, přičemž:

- *prvopojistitel* je pojistitel, který převádí část nebo celé jím pojištěné riziko na zajistitele,
- *zajistitel* je subjekt, který přebírá část nebo celé riziko, které již bylo pojištěno a
- *zajistné* je finanční úhrada prvopojistitele zajistiteli za převzetí rizika do zajištění.

K přesnějšímu vymezení pojmu zajištění můžeme použít zákon č. 363/1999 Sb.

o pojišťovníctví, který v § 2 odst. 1 písm. g definuje *zajišťovací činnost* jako „uzavírání smluv, kterými se zajišťovna zavazuje poskytnout pojišťovně ve sjednaném rozsahu plnění, nastane-li nahodilá událost ve smlouvě blíže označená, a pojišťovna se zavazuje platit zajišťovně ve smlouvě určenou část pojistného z pojistných smluv uzavřených pojišťovnou, které jsou předmětem této smlouvy, (dále jen "zajišťovací smlouva"), uzavírání zajišťovacích smluv mezi zajišťovnami, správa zajištění a poskytování plnění ze zajišťovacích smluv. Součástí zajišťovací činnosti je nakládání s aktivy, jejichž zdrojem jsou technické rezervy zajišťovny“, přičemž podle § 2 odst. 1 písm. f daného zákona se *zajišťovnou* rozumí:

- „právní osoba, jejíž činností je přebírání pojistných rizik postoupených pojišťovnou nebo jinou zajišťovnou, se sídlem na území České republiky, která provozuje zajišťovací činnost podle tohoto zákona, nebo právní osoba se sídlem v zahraničí, která provozuje zajišťovací činnost v souladu s právní úpravou země svého sídla.“

Zákon č. 363/1999 Sb. o pojišťovnictví dále upřesňuje, kdo a za jakých podmínek může na území ČR provozovat zajišťovací činnost, ale to již není předmětem této práce, tudíž se tím nebudeme zabývat.

1.2. Historie zajištění

První dochovaný dokument týkající se zajištění, resp. zajišťovací činnosti, vznikl již ve 14. století v Itálii. Jednalo se o zajistnou smlouvu, která vznikla v roce 1370 v Janově a týkala se zajištění již pojištěného zboží přepravovaného lodí z Janova do Brugg a to pouze úseku cesty mezi španělským přístavem Cadiz a belgickými Bruggami.

V období od 14. do 17. století se s rozvojem námořního obchodu začalo zajištění čím dál více prosazovat a to zejména v Itálii, Portugalsku a Nizozemí.

V prvopočátcích se jednalo o fakultativní zajištění, jež se sjednává individuálně pro jednotlivé smlouvy.

V 19. století se vývoj zajištění posunul, roku 1821 došlo v Německu k uzavření první zajistné smlouvy využívající obligatorní formu zajištění, tzn. zajištění celého portfolia pojistných smluv, které splňují podmínky rámcové zajistné smlouvy. Avšak i v tomto případě byl kontrakt sjednán mezi pojišťovnami.

První profesionální zajišťovna, tj. pojistný subjekt zabývající se výhradně zajišťovací činností bez současného poskytování prvopojištění, vznikla v roce 1852 v Německu pod názvem Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft, v anglickém přepisu Cologne Reinsurance Company. Poté začaly vznikat další profesionální zajišťovny, např. Aachen Re (1853), Frankfurt Re (1857), Swiss Re (1863) nebo Munich Re (1880).

Po zbrždění vývoje zajištění, které způsobily světové války, došlo k jeho opětovnému rozvoji po skončení druhé z nich, kdy vznikla řada nových zajišťoven,

přičemž i velké pojišťovny začaly souběžně k pojišťovací činnosti provozovat i činnost zajišťovací.

V současné době je nejvíce profesionálních zajišťoven koncentrováno zejména v těchto zemích:

	Počet zajišťoven	Čisté předepsané pojistné za 2003 (v milionech USD)
1. USA	46	35 084,10
2. Bermudy	27	13 383,30
3. VB	24	13 144,80
4. Německo	18	46 707,10
5. Irsko	15	3 934,10

Pramen: Standard & Poor`s

V tabulce 1.2.1. je uvedeno 20 celosvětově největších zajišťovacích společností.

Tabulka 1.2.1. 20 celosvětově největších zajišťovacích společností

Vysvětlivky:

- čisté předepsané pojistné (Net Reinsurance Premiums Written)
 - celkové přijaté pojistné resp. hrubé předepsané pojistné mínus retrocese
- N.A. (not available)
 - není k dispozici

Pramen: Global Reinsurance Highlights 2004 Edition
Global Reinsurance Highlights 2003 Edition

Tabulka 1.2.1. 20 celosvětově největších zajišťovacích společností

Pořadí	Společnost	Země	Čisté předepsané pojistné (v milionech USD)		
			2003	2002	2001
1.	Munich Re	Německo	29 197,9	24 924,3	16 610,7
2.	Swiss Re	Švýcarsko	24 776,6	21 600,0	15 429,1
3.	Berkshire Hathaway Re	USA	11 946,0	13 083,0	11 984,0
4.	Employers Re	USA	9 729,0	7 892,0	7 392,0
5.	Hannover Re	Německo	8 700,3	7 445,9	6 287,2
6.	Lloyd's	U.K.	7 818,3	6 808,6	5 746,1
7.	Allianz Re	Německo	5 226,1	4 584,7	3 118,5
8.	SCOR	Francie	4 260,1	4 693,4	3 651,3
9.	Converium	Švýcarsko	3 827,0	3 322,2	2 482,6
10.	PartnerRe	Bermudy	3 589,6	2 655,4	1 825,1
11.	XL Re	Bermudy	3 483,1	3 544,2	1 708,3
12.	Everest Re	Barbados	3 392,2	1 932,3	1 560,1
13.	Transatlantic Holdings Inc.	USA	3 341,1	2 500,2	1 905,6
14.	Millea	Japonsko	3 246,8	2 455,3	1 083,4
15.	London Re	Kanada	2 728,3	2 487,2	2 111,1
16.	Reinsurance Group of America	USA	2 643,2	1 980,7	1 661,8
17.	Arch Re Ltd.	Bermudy	2 289,5	1 068,2	N.A.
18.	Odyssey Re	USA	2 153,6	1 631,2	985,0
19.	Sompo Japan Insurance Ltd.	Japonsko	2 051,4	1 524,8	507,7
20.	Mitsui Sumitomo Insurance Co. Ltd.	Japonsko	1 859,8	1 398,6	645,0

Z výše uvedených statistických dat je také možné usuzovat na rostoucí význam zajištění pro cedenty. Aniž bychom toto tvrzení dokazovali v číselném vyjádření, stačí porovnat objemy čistého předepsaného pojistného mezi jednotlivými roky.

Na první pohled je zřejmé, že v roce 2002 oproti roku 2001 se zvýšil jeho objem u devatenácti z dvaceti jmenovaných zajišťoven (pozn. u zajišťovny Arch Re Ltd. nejsou údaje o čistém předepsaném pojistném z roku 2001 k dispozici). V roce 2003 oproti roku 2002 došlo u sedmnácti zajišťoven k navýšení objemu čistého předepsaného pojistného, přičemž jeho snížení u zbývajících tří zajišťovacích společností bylo v porovnání s jeho navýšením u zbylých sedmnácti několikanásobně nižší.

Pouze na základě tohoto závěru vytvořeného z porovnání dat u dvaceti největších zajišťoven samozřejmě nelze obecně konstatovat, že současným trendem světového pojistného trhu je růst čistého předepsaného pojistného, ať již z důvodu nedostatečně velkého výběrového souboru či absence statistických výpočtů, avšak na druhou stranu toto

zjištění nemůžeme brát za irelevantní.

1.3. Význam zajištění pro pojišťovny

V souvislosti s uzavřením zajištění smlouvy zvažují pojišťovny důsledky působení zejména dvou skupin rizik. Do té první řadíme pojistně technické riziko a do druhé skupiny ta rizika, která ovlivňují výsledky hospodaření pojišťoven z pohledu umístování finančních prostředků, načasování výplaty pojistných plnění atd.

1.3.1. Tradiční zajištění a jeho typy

Pojistně technické riziko představuje pro pojišťovnu hrozbu toho, že skutečné výdaje pojišťovny skládající se z výdajů na pojistná plnění a z výdajů na náklady správní režie převýší svou očekávanou hodnotu a to buď v důsledku vzniku odchylek od očekávaného škodného průběhu působením náhodných událostí (tzv. náhodné riziko) nebo díky chybným odhadům škodného průběhu (tzv. riziko omylu) nebo vzhledem ke změnám podmínek, za kterých bylo pojistné stanoveno (tzv. riziko změny).

Přenos pojistně technického rizika je základem při sjednávání tradičního zajištění.

Díky němu může pojistitel *zvýšit svou kapacitu*. Pojišťovně s uzavíráním pojistných obchodů vznikají závazky, kterých musí v budoucnu dostát. Pro krytí závazků, které jsou pravděpodobné nebo jisté, je pojišťovna povinna tvořit technické rezervy. Pro případy, kdy kalkulace závazků z pojištění je nepřesná, hodnota aktiv kryjící technické rezervy se nevyvíjí, jak bylo kalkulováno anebo obecně institut technických rezerv nestačí, musí mít k dispozici dostatek volných vlastních kapitálových zdrojů na krytí těchto neočekávaných závazků. Pojišťovna tedy může přebrat pouze takový objem rizika a s ním vznikajících závazků, které odpovídají hodnotě vlastních zdrojů pojišťovny. A právě díky zajištění, kdy je část závazků převedena na zajistitele, může pojistitel uzavírat další pojistné obchody.

Zajištění je dále užíváno k *homogenizaci pojistného kmene*. V tomto případě je využíváno vhodných typů zajištění, např. neproporcionální WXL/R zajištění (working excess of loss cover per risk, tzn. zajistitel kryje při vzniku pojistné události nadměrek nad prioritu prvopojistitele do výše své vrstvy), k tomu, aby pojišťovna nemusela při vzniku pojistných událostí poskytovat neúměrně vysoká pojistná plnění vyplývající z malého počtu smluv sjednaných v pojistném kmeni na příliš vysokou pojistnou částku.

Využitím zajištění se pojistitel brání *negativním důsledkům působení katastrofických událostí* na svůj pojistný kmen, resp. značné kumulaci škod vzniklé v jejím důsledku, a to tak, že použitím patřičného typu zajištění je pojistné plnění nad rámec priority prvopojistitele hrazeno zajistitutelem až do výše jeho vrstvy.

V neposlední řadě zajištění umožňuje dosáhnout větší *stability výsledků hospodaření* prvopojistitele, než-li by tomu bylo bez něj. Jedná se o to, že transferem některých “dobrých“ rizik na cesionáře se na jedné straně pojistitel vzdává určité části zisku, ale na straně druhé zmenšuje ztráty vzniklé přenosem “špatných“ rizik.

Samozřejmě existují ještě další výhody zajištění, resp. důvody pro jeho sjednávání, avšak i jejich výše uvedený stručný výčet je dostačující k tomu, aby demonstroval nesporný význam zajištění pro prvopojistitele.

1.3.1.1. Proporcionální zajištění

Proporcionální zajištění je oproti neproporcionálnímu starším typem zajištění. Pojistné, pojistná částka a pojistné plnění se u tohoto typu dělí mezi cedenta a cesionáře v předem sjednaném poměru, resp. proporci (název tohoto typu zajištění je odvozen od anglického slova proportion, což v češtině znamená poměr, podíl, poměrná část, proporce).

Významným atributem proporcionálního zajištění je, že proporce, ve které se v konečné fázi dělí pojistné plnění, nezávisí na výši škody. Dalším charakteristickým

rysem je, že cese podléhá podmínkám původní pojistné smlouvy (tj. původním podmínkám sjednaným mezi pojistitelem a pojistníkem), takže zajistitel kryje svůj díl rizika za stejných podmínek jako přímý pojistitel. [2]

Pravděpodobně nejčastěji využívanými typy proporcionálního zajištění jsou kvótové zajištění a surplus.

- kvótové zajištění - je stanoveno určité pevné procento, kterým se zajistitel podílí na pojistném, pojistné částce i pojistném plnění u každé pojistné smlouvy převzaté do zajištění. Dělicí poměr je u každé pojistné smlouvy v rámci jedné pojistné smlouvy *stejný*.
- surplus - prvopojistitel si určí tzv. vlastní vrub, což jest částka, do jejíž výše plní u všech zajišťovaných pojistných smluv pouze prvopojistitel a zajistitel se poté podílí na pojistném, pojistné částce i pojistném plnění takovým procentem, které převyšuje vlastní vrub. Z této definice logicky vyplývá, že dělicí poměr nemusí být u každé ze zajišťovaných smluv *stejný*.

Pozn. Zajistitelé většinou sjednávají u obou typů zajištění v pojistné smlouvě tzv. limit zajistitele, jenž představuje maximální ručení zajistitele a bývá nejčastěji vyjádřen v násobcích vlastního vrubu cedenta.

1.3.1.2. Neproporcionální zajištění

Neproporcionálního zajištění se od proporcionálního liší mimo jiné tím, že plnění zajistitele závisí na výši škody. U tohoto typu zajištění přebírá cesionář za předem stanovené pojistné takovou část škody, která překročí cedentovu prioritu. Priorita

(alternativním termínem u proporcionálního zajištění je vlastní vrub) představuje takovou část pojistného plnění, jež hradí cedent sám. Naopak maximální výše škody, kterou hradí zajistitel nad prvopojistitelovu prioritu, se nazývá vrstva zajistitele.

Asi nejčastěji využívanými typy neproporcionálního zajištění jsou XL zajištění a SL zajištění.

- XL zajištění (zajištění škodného nadměru, excess of loss reinsurance)
 - v případě tohoto typu zajištění je určena pevně sjednaná priorita, která je uplatňována buď
 - *na jednotlivé pojistné smlouvy* => WXL/R zajištění
(zajištění škodného nadměru jednotlivých rizik, working excess of loss cover per risk) nebo
 - *na více pojistných smluv* postižených určitou událostí, která
 - nemá katastrofický charakter => WXL/E zajištění
(zajištění škodného nadměru jednotlivých událostí, working excess of loss cover per event) nebo která
 - má katastrofický charakter => CatXL zajištění
(zajištění škodného nadměru katastrofické události, catastrophe excess of loss cover).
- SL zajištění (zajištění časového nadměru, stop loss reinsurance)
 - zajistitel kryje škody do výše své vrstvy, které vzniknou během celého roku a překročí prioritu cedenta
 - priorita cedenta, resp. vrstva zajistitele může být vyjádřena jak absolutní výší plnění, tak i hranicí škodného průběhu (tj. poměr celkového pojistného plnění ku celkovému pojistnému)

1.3.2. Finanční / finitní zajištění

U finančního zajištění, někdy označovaného také jako finitní zajištění, hraje významnější roli transfer výše zmíněné druhé skupiny rizik, do níž řadíme např.

- *riziko načasování výplaty pojistných plnění* (viz. dále),
- *investiční riziko* představující hrozbu toho, že investované prostředky nepřinesou takové výnosy, které se očekávaly,
- *riziko nákladů likvidace* představující hrozbu toho, že skutečné náklady likvidace pojistných událostí převýší ty kalkulované,
- *kreditní riziko* představující riziko ztráty v důsledku neschopnosti nebo neochoty smluvního partnera splnit sjednané podmínky kontraktu spojené s nesolventností poskytovatele kapitálu, [5]
- *kurzové riziko* představující nebezpečí ztráty z devizových operací v důsledku toho, že platby zajistného, či výplaty zajistného plnění mohou být vyjádřeny v jiné měně, než se kterou nakládá zajistitel, resp. prvopojistitel.

Pojistně technické riziko (viz. výše) se stává předmětem transferu až druhotně.

Pojem finitní zajištění (z anglického finite reinsurance) znamená v českém překladu konečné / omezené zajištění. Avšak termín “finitní“ není výsadní charakteristika jen finančního zajištění, konvenční zajištění je také omezené a to např. vrstvami, jenž představují horní hranice plnění pro zajišťovny.

Proč se tedy někdy označuje finanční zajištění jako finitní? Vysvětlení bychom mohli hledat v nedávné historii. Finanční zajištění vzniklo v 60. letech 20. století na londýnském pojišťovacím trhu jako alternativní řešení pro finanční krytí nákladů průzkumných a těžebních ropných operací. Na konci 80. let 20. století se poprvé objevilo v USA. V té době obvykle nebyl u tradičního zajištění katastrofických událostí určen limit zajistitele. V té době již označované finitní zajištění naopak určovalo jak limit zajistitele, tak i časově vymezovalo dobu trvání zajistné smlouvy. Na základě těchto skutečností tedy vznikl název finitní / omezené / konečné zajištění, který soudobě plně vystihoval své

základní atributy.

Na počátku 90. let 20. století se však v důsledku rostoucích škod způsobených katastrofickými událostmi, které završil v roce 1992 v USA hurikán Andrew, začalo využívat limitů zajišťovatele i u konvenčního zajištění, tudíž určitá omezenost přebíraného rizika již nebyla, resp. není výsadou pouze finitního zajištění.

Přesto se transfer rizika, jenž je nějakým způsobem omezeno, většinou v literatuře uvádí mezi hlavními rysy finitního zajištění. Prostřednictvím smluv finitního zajištění jsou přenášeny dvě věci. První je riziko načasování výplaty pojistných plnění, které představuje neočekávaně rychlou úhradu pojistných plnění, s čímž úzce souvisí i přiměřené snížení kalkulovaných výnosů z prostředků, jejichž zdrojem jsou technické rezervy. Druhou je limitované pojistné technické riziko.

Další charakteristikou je dlouhodobost trvání smlouvy finančního zajištění, přičemž smlouvy jsou uzavírány od pěti let výše. Pojišťovna se může v tomto případě spolehnout na dlouhodobé krytí za sjednaných podmínek a zajišťovatel zároveň na trvalý příjem zajištění.

Třetím rysem finančního zajištění je sdílení výsledku hospodaření pojišťovatele a zajišťovatele. Případný zisk je vrácen cedentovi ve značné části jako kompenzace za omezené přijímání rizika, na druhé straně pojišťovatel většinou spolufinancuje eventuální ztrátu vzniklou zajišťovateli.

Posledním charakteristickým rysem je, že budoucí investiční příjem zajišťovatele je vnímán jako důležitý prvek pro stanovení výše zajištění. Pokud vezmeme v úvahu časovou hodnotu peněz, pak je toto hledisko významné zejména u odpovědnostních pojištění, kdy likvidace pojistných událostí mohou trvat až několik let.

1.3.2.1. Funkce finančního / finitního zajištění

Finanční zajištění plní pro pojišťovny např. tyto funkce:

1. Vyhlazuje kolísání ve výsledcích a chrání před cyklickými trendy na pojistných trzích.

Jednou z nejdůležitějších funkcí je vyhlazení fluktuací cedentova škodného průběhu, tedy poměru celkového pojistného plnění ku celkovému pojistnému, během trvání pojistné smlouvy. To určuje cedentovu rostoucí potřebu pro stabilní, relativně dlouhodobou dostupnost kapacit při kalkulovatelných cenách, které mu zajišťovatel nabízí.

2. Napomáhá optimalizovat rozvahu.

Finanční zajištění napomáhá prvopojistiteli vylepšit určité poměrové koeficienty v rozvaze, jež se používají např. k posuzování jeho stability a mají následný dopad na důvěryhodnost a s tím související pojistné sazby.

Mezi tyto ukazatele řadíme např. poměr čistého pojistného k vlastnímu kapitálu nebo poměr škodných rezerv k vlastnímu kapitálu.

3. Rozšiřuje pojistnou kapacitu.

Vylepšením solventnosti pojistitele se zvyšuje i jeho pojistná kapacita. Tohoto cíle může být dosaženo jednak cedováním části pojistného nebo přesunem části technických rezerv na zajišťovatele.

Stejně jako tradiční zajištění, tak i finanční zajištění přináší pojišťovnám určité výhody (viz. výše), a proto také představuje poměrně významný prvek zapojený do činnosti pojišťoven.

1.3.2.2. Techniky finančního / finitního zajištění

Rozlišujeme dvě techniky finančního / finitního zajištění, jimiž jsou

1. *retrospektivní techniky*, jež se vztahují k pojistným obchodům uzavřeným v minulosti a
2. *prospektivní techniky*, jež se vztahují k pojistným obchodům uzavřeným v současném roce a v letech budoucích.

Nejčastěji uváděnými retrospektivními technikami finančního zajištění jsou LPT a ADC kontrakty, prospektivními technikami pak FQS a SLT kontrakty.

1. Retrospektivní techniky

LPT (Loss Portfolio Transfer)

V tomto případě cedent převádí na zajistitele své budoucí závazky vzniklé z uzavření pojistných smluv v minulosti. Zajistitel inkasuje zajistné, které odpovídá současné hodnotě prvopojistitelem vytvořených škodných rezerv.

Zajistitel přebírá riziko načasování, investiční riziko a riziko nákladů likvidace, proto si také připočítává k zajistnému jak nákladovou, tak i ziskovou přírážku. Nepřebírá však pojistně technické riziko. Krytí cesionáře je omezeno výší cedované rezervy.

Mezi hlavní výhody LPT kontraktů řadíme:

- možnost urychlení odchodu prvopojistitele z určitého pojistného odvětví,
- vyhnutí se nákladným a zdoluhavým procesům spojených s likvidací pojistných událostí a výplatami pojistných plnění,
- zlepšuje poměrové koeficienty rozvahy (např. poměr vlastního jmění ku pojistnému, tedy jednu součást solventnosti).

ADC (Adverse Development Cover)

Prostřednictvím ADC smluv je zajištěním přebíráno pojistně technické riziko, riziko načasování a někdy i kreditní riziko. Zajišťitel nepřebírá škodné rezervy cedenta, nýbrž odpovědnost za jejich dostatečnou výši. To se týká hlavně rezerv na pojistná plnění, která v běžném roce vznikla, ale nebyla nahlášena (IBNR, Incurred But Not Reported) a která v běžném roce vznikla, ale nebyly na ně vytvořeny dostatečné rezervy (IBNeR, Incurred But Not enough Reserved) .

Výhody ADC smluv:

- poskytnutí částečné ochrany proti IBNR a IBNeR škodám,
- umožňuje fúze a akvizice,
- mohou krýt také kreditní riziko.

2. Prospektivní techniky

FQS (Finite Quota Share)

FQS smlouvy mají hodně společného s kvótovými zajišťovacími smlouvami.

Tzn. napomáhají vylepšovat solventnost prvopojistitele nebo napomáhají při financování vysokých počátečních nákladů spojených se zaváděním nových pojistných produktů (zajišťitel poskytne cedentovi prostředky, které jsou mu postupem času vraceny prostřednictvím plateb zajišťovacího).

K dosažení dalších cílů, mezi než můžeme zařadit také např. vyhlazení prvopojistitelových pojistných výsledků či navyšování pojistné kapacity, se používají u FQS kontraktů odlišné nástroje, než kterých je běžně užíváno u tradičního proporcionálního kvótového zajištění. Uvedme např. provizi zajišťitele, která se zvyšuje v případě zhoršujícího se škodného průběhu a snižuje v případě zlepšujícího se škodného průběhu (u tradičního kvótového zajištění je tomu přesně naopak) nebo existenci souhrnného účtu, kde se vedou záznamy o všech finančních operacích plynoucích ze zajišťovacího vztahu. Po vypršení platnosti smlouvy dojde k vyúčtování a jak prvopojistitel, tak i zajišťitel se podílejí v předem sjednaném poměru na zisku, resp. ztrátě.

Parametry finitního zajištění dává FQS smlouvám zejména fakt, že ručení cesionáře je omezeno buď klouzavou provizí nebo absolutně (limit plnění) či procentuálně (hranice škodného průběhu) určenými limity ručení.

SLT (Spread Loss Treaty)

Základním atributem SLT kontraktů je snaha o rozprostření rizik do delšího časového horizontu. V této souvislosti máme na mysli zejména riziko načasování. Prvopojistitelé sice dokáží se značnou spolehlivostí odhadnout, jak velké škody mohou ze svých pojistných obchodů v určitém období očekávat, ale jejich rozložení do jednotlivých let již stěží. A právě v této situaci jsou vhodným nástrojem k vyhlazení cedentových pojistných výsledků či zamezení fluktuací vývoje pojistné kapacity SLT kontrakty.

Zjednodušeně celý systém funguje následovně: Cedent platí po celou dobu trvání smlouvy zajistné, které je kumulováno na souhrnném účtu. Úrokové výnosy se dělí mezi oba subjekty, přičemž cedent inkasuje jejich větší část. Výplata plnění a výplata zajistitelovy marže se provádějí ze souhrnného účtu. Pokud je zůstatek na tomto účtu pasivní, platí cedent vyšší zajistné až do doby, než je zůstatek opět aktivní nebo do vypršení platnosti smlouvy. Po jejím vypršení dojde k vypořádání prvopojistitelových závazků (v případě negativního zůstatku musí uhradit část ztráty) nebo pohledávek (v případě aktivního zůstatku má nárok na podíl na zisku).

1.4. Dělení zajištění – typy, formy

Zajištění můžeme členit podle různých hledisek a to např.

1. podle přístupu k zajištění

- aktivní - riziko je přebíráno do zajištění
- pasivní - riziko je předáváno do zajištění

2. podle stupně zajištění

- cese - převod části pojištěného rizika na zajistitele
- retrocese - převod části již zajištěného rizika na dalšího zajistitele

Pozn. Riziko je teoreticky možné zajišťovat do nekonečna.

3. podle rizika, které je zajišťováno

- tradiční zajištění - hlavní význam spočívá v přenosu pojistně technického rizika
- finanční / finitní zajištění - hlavní význam spočívá v přenosu rizik uvedených v odst. 1.3.2.

4. podle formy zajištění

- fakultativní zajištění - sjednává se pro každou pojistnou smlouvu zvlášť
- obligatorní zajištění - sjednává se pro všechny pojistné smlouvy, které splňují podmínky dané rámcovou pojistnou smlouvou

5. podle typu zajištění (viz. odst. 1.3.1.1., resp. 1.3.1.2.)

- proporcionální zajištění
- neproporcionální zajištění

6. podle metod přenosu rizika

- tradiční metody přenosu rizika na zajistitele - tradiční zajištění
- alternativní metody přenosu rizika na určité subjekty - ART (viz. dále)

2. Alternativní přenos rizika

(Alternative Risk Transfer, ART)

2.1. ART- vymezení pojmu, cíle, znaky

Pojem ART se poprvé objevil v 60. letech minulého století v USA v souvislosti s kaptivními pojišťovnami (které však vznikaly již dříve, viz. odst. 3.1.). Původně popisoval mechanismy, které usnadňovaly společnostem pojišťování jejich vlastních rizik prostřednictvím právě kaptivních pojišťoven, ale i risk retention groups (společnosti zadržující riziko, viz. odst. 2.2.2.3. a 3.2.) atd. Postupem času však toto souhrnné označení pro netradiční formy risk managementu nabývalo širších rozměrů.

Asi nejjednodušším způsobem, jak definovat „alternativní přenos rizik“ by bylo vymezení toho, co neřadíme do ART. Tudíž jakýkoliv mechanismus transferu rizika, jehož atributy jsou charakteristické pro tradiční pojištění a zajištění viz. 1.3.1. Všechny ostatní přenosy rizik pak logicky můžeme zahrnout pod moderní přístup k pojištění, resp. zajištění, tedy ART.

Tato definice „negativním výčtem“ je sice výstižná, avšak těžko si uděláme představu o tom, co ve své podstatě ART znamená. K tomu by nám mohla pomoci následující charakteristika, která však určitě není vyčerpávající a nevystihne tento značně obsáhlý pojem v každém detailu.

Na alternativní přenos rizik můžeme nahlížet jako na širokou škálu nových konceptů k financování jak tradičně pojišťovaných / zajišťovaných rizik, která např. společnosti nechtějí postupovat ke krytí z důvodu jejich příliš vysoké ceny na trhu (viz. pozn.), tak i rizik, která není možné umístit tradičním způsobem a to např. z důvodu neexistence daného pojistného, resp. zajistného produktu na trhu, nedostatečné pojistné, resp. zajistné kapacity nebo z regulatorních důvodů.

Pozn. Jelikož pojišťovna, resp. zajišťovna přebírá jak “dobrá“, tak i “špatná“ rizika, vychází při oceňování z jejich průměrné “kvality“, tudíž stanoví průměrnou cenu. Ta je však pro “dobrá“ rizika vyšší, než cena, kterou by při individuálním přístupu měla být tato rizika oceněna a jelikož si toho jsou některé společnosti vědomy a navíc nechtějí pojišťovnám / zajišťovnám dotovat “špatná“ rizika“, obracejí svou pozornost k produktům ART, jako např. k samopojištění, k zakládání kaptivních pojišťoven atd.

(Výše uvedená pozn. demonstruje existenci asymetrické informace a nepříznivého výběru na pojistných i zajistných trzích.)

Původně bylo hlavním cílem ART pro společnosti ponechání si většího objemu rizika na vlastní vrub prostřednictvím různých řešení risk managementu rozvinutých samofinancujících mechanismů. V současné době již nebereme v úvahu sledování pouze tohoto cíle, ale i jiných, mezi něž řadíme zejména tyto:

- zvýšení efektivity přenosu rizik,
- rozšíření spektra pojistitelných rizik,
- zapojení kapitálových trhů pro navýšení pojistných / zajistných kapacit.

Zjednodušeně lze konstatovat, že se společnosti prostřednictvím metod ART snaží uskutečnit optimální transfer rizika za optimální cenu pomocí kombinace pojištění / zajištění s využitím instrumentů kapitálových trhů.

Mezi charakteristické znaky metod ART patří zejména tyto:

- produkty jsou tvořeny dle požadavků klientů, takže přesně korespondují s jejich problémy a potřebami,
- smlouvy se uzavírají na více let (na rozdíl od zajistných smluv, které jsou nejčastěji sjednávány na období jednoho roku),
- v rámci jednoho kontraktu může být kryto větší množství rizik,
- je možné kryt rizika, která jsou tradičně nepojistitelná,
- riziko nemusí být přebíráno pouze pojišťovnou, resp. zajišťovnou,
- roste význam samopojištění,

- snižování morálního hazardu subjektů postupujících riziko¹.

2.2. Dělení ART

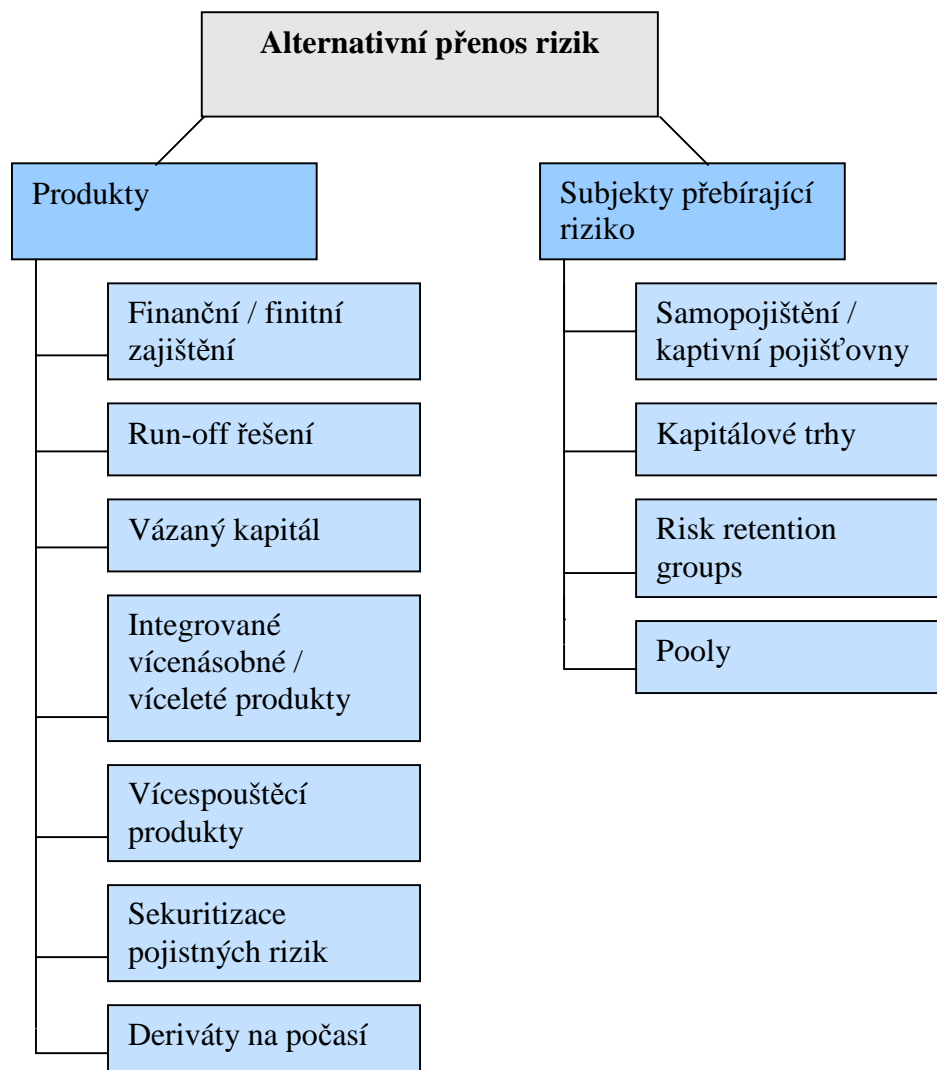
Na trhu ART dochází k přenosu rizika buď pomocí alternativních produktů nebo prostřednictvím subjektů, které přebírají riziko.

Pozn. Ve schématu 2.2.1. není uveden výčet všech používaných produktů ART a to z jednoho prostého důvodu. Jak bylo uvedeno výše, produkty ART jsou tvořeny přesně dle potřeb klientů a jelikož se tyto potřeby liší, liší se i tyto produkty. Níže uvedený přehled obsahuje v současnosti v literaturách asi nejčastěji uváděné příklady produktů ART.

¹ Morální hazard můžeme interpretovat jako situaci, kdy činnost jednoho více informovaného subjektu, který maximalizuje svůj užitek, snižuje užitek jiného méně informovaného subjektu.

Pokud bychom aplikovali morální hazard na naši problematiku, tak bychom mohli pravděpodobně pozorovat následující chování zúčastněných subjektů. Ten, který postupuje riziko, by za normálních okolností pravděpodobně nevěnoval příliš velkou pozornost např. určitým preventivním opatřením vedoucím ke snížení pravděpodobnosti realizace rizika. Avšak pokud si určitou část rizika ponechává na vlastní vrub, tudíž do značné míry participuje na krytí výsledku realizace rizika, pak se jeho přístup s největší pravděpodobností změní a to v podobě zvýšeného úsilí o co největší snížení pravděpodobnosti realizace rizika. Tedy morální hazard bude redukován.

Schéma 2.2.1.



2.2.1. Produkty ART

Charakteristické znaky produktů ART byly již vyjmenovány v odst. 2.1.

V následující části diplomové práce budou pro ilustraci stručně charakterizovány jednotlivé instrumenty ART uvedené ve schématu 2.1.1.

2.2.1.1. Finanční / finitní zajištění

Podrobná charakteristika byla již provedena v odst. 1.3.2. této práce.

2.2.1.2. Run-off řešení

Run-off řešení jsou využívána především pojišťovnami k řízení závazků vzniklých z kontraktů, které byly uzavřeny v minulosti. Zaměřují se na transfer rizika spojeného s vývojem rezerv a slouží k redukci volatility hospodářského výsledku vyplývající z minulých aktivit společností.

Pojišťovna prostřednictvím run-off kontraktu prodá jiné pojišťovně nebo zajišťovně určité odvětví, ve kterém již nechce dále podnikat. Zároveň dochází k převodu diskontovaných rezerv a veškeré zbývající pojistné společně s rizikem je přebíráno jinou pojišťovnou nebo zajišťovnou.

Run-off řešení:

- usnadňují provádění restrukturalizací společností,
- umožňují fúze a akvizice,
- umožňují uzavření určitého odvětví podnikání,
- napomáhají přizpůsobení se regulačním, účetním či daňovým změnám.

2.2.1.3. Vázaný kapitál

(Contingent capital, committed capital)

Trh s vázaným kapitálem existuje přibližně od roku 1995. Jednou z hlavních příčin jeho vzniku byla situace na počátku 90. let minulého století, kdy přírodní katastrofy dosáhly svého rekordního stupně jak v rámci závažnosti, tak i frekvence svého výskytu. Tento fakt měl samozřejmě negativní dopad na finanční postavení jak pojistitelů, tak

i zajišťitelů. Ukázalo se, že je potřeba hledat alternativní způsoby přenosu rizik a jejich financování. V této souvislosti se jako dodatečné zdroje pro navýšení pojistné / zajištění kapacity a jako vhodný doplněk k tradičnímu zajištění jeví kapitálové trhy.

Vázaný kapitál představuje alternativní produkt, který vzájemně propojuje kapitálový a pojistný / zajišťný trh. Je to smlouva, ve které se jeden subjekt zavazuje poskytnout jinému subjektu kapitál v případě předem definované pojistné události. Nedochozí zde k transferu pojistné technického rizika, ale jedná se pouze o financování. Poskytovatel kapitálu v tomto případě přebírá pouze riziko spojené s pohybem úrokové míry a pojištěný kreditní riziko.

Prostřednictvím vázaného kapitálu se pojišťovny nebo zajišťovny zabezpečují proti rizikům, která jsou charakteristická nízkou frekvencí výskytu a vysokou závažností. Dostane-li se pojistitel / zajišťitel do finanční tísně způsobené výplatami vysokých pojistných / zajišťných plnění způsobených realizací určité katastrofické události, bude mu poskytnut na základě uzavřené smlouvy kapitál, jehož výše je nezávislá na velikosti škody. Tato skutečnost mimo jiné umožní pojištěnému dále uzavírat své obchody, aniž by muselo dojít k jejich omezení, ke kterému by pravděpodobně došlo v návaznosti na snížení vlastních kapitálových zdrojů.

Poskytovaný kapitál může nabývat různých forem. Mezi ně řadíme např.:

- *úvěry,*

(Pojištěný si prostřednictvím kontraktu zajišťuje právo na poskytnutí úvěru za podmínek sjednaných před vznikem pojistné události.)

- *put opce,*

(Pojištěný nakupuje put opce, resp. právo prodeje na své akcie, které uplatňuje v případě, že vznikne předem definovaná pojistná událost, jež může zapříčinit pokles ceny jeho akcií. Pojištěný následně prodá své akcie za předem sjednanou realizační cenu, což mu umožní potřebné navýšení kapitálu)

2.2.1.4. Integrované vícenásobné / víceleté produkty

(Integrated multi-line / multi-year products, MMPs)

MMPs jsou pojistné nebo zajistné produkty charakteristické krytím většího počtu rizik po období několika let v rámci jednoho kontraktu. Prostřednictvím MMPs dochází ke krytí jak běžně pojistitelných rizik, jako např. odpovědnosti za škody, přerušení provozu atd., tak i rizik běžně nepojistitelných, mezi něž řadíme politické riziko, kreditní riziko, operační riziko nebo tržní riziko.

Pozn. *Politické riziko* – představuje hrozbu ztráty z investic uskutečněných v určité zemi zapříčiněné změnou politické struktury v dané zemi nebo změnou politiky v podobě změn sazeb daní, omezení kapitálových odlivů, vyvlastnění, atd.

Komerční riziko – představuje hrozbu nesplacení závazků dlužníkem z důvodu jeho platební neschopnosti.

Operační riziko – představuje hrozbu přímých nebo nepřímých škod zapříčiněných neadekvátními nebo chybnými vnitřními procesy, lidmi a systémy nebo externími událostmi. [45]

Tržní riziko – představuje hrozbu potenciální ztráty v důsledku změn hodnoty či ceny aktiv způsobených fluktuací úrokových měr, změnou devizových kurzů, cen akcií či komodit. [15]

Mezi hlavní výhody MMPs patří zejména *snížení administrativních nákladů a nákladů spojených s jednáními o prodloužení platnosti smlouvy* na konci každého roku, jak tomu obvykle bývá u smluv tradičních produktů, které bývají uzavírány na období jednoho roku.

Další výhodou plynoucí z několikaletého trvání smlouvy je předem stanovená *neměnná výše pojistného / zajistného*, která chrání cedenta před nepříznivými výkyvy na

pojistných / zajistných trzích, které by jinak mohly mít vliv na zisk pojišťovny / zajišťovny.

MMPs jsou tvořeny přesně dle potřeb klienta a jelikož zahrnují krytí více rizik v jednom kontraktu, napomáhají redukovat nadměrné pojištění / zajištění. K tomu může dojít např. nekoordinovaným nákupem pojistné / zajistné ochrany, která se pořizuje odděleně pro jednotlivá rizika.

Naopak nevýhodami MMPs jsou jejich *vysoké transakční náklady* a to zejména ve fázi, kdy se MMPs připravují. Aby mohl poskytovatel nabídnout klientovi kontrakt zajišťující optimální ochranu, musí mu klient poskytnout plný přístup ke svému rizikovému profilu. To je spojeno s vysokými transakčními náklady na obou stranách, které jsou však v čase vykompenzovány neexistencí nákladů spojených s každoročním vyjednáváním o obnovení smlouvy a často jsou i těmito náklady převýšeny.

Malý počet poskytovatelů MMPs znamená pro potenciální zájemce o tyto produkty značnou hrozbu toho, že se poskytovatel stane nesolventní a nebude moci dostát svých závazků vůči pojištěnému. Existuje tedy značné *kreditní riziko*, které protistrana podstupuje.

2.2.1.5. Vícespouštěcí produkty

(Multi-trigger products, MTPs)

MTPs jsou založeny na podobném principu jako MMPs, tzn. kryjí několik rizik (min. dvě) v rámci jedné smlouvy, ale s tím rozdílem, že v případě MTPs je nutné k získání plnění od poskytovatele realizace dvou různých na sobě nezávislých událostí v určitém předem smluvně definovaném období.

Většinou je tedy určena pojistná událost jako jeden spouštěč a druhá událost, která nemá pojistný charakter, jako druhý spouštěč. Tento druhý spouštěč je vázán na určitý

index nebo metrickou proměnnou, která by měla mít z racionálních důvodů souvislost s hospodařením společnosti², ale zároveň ji nemůže pojištěný ovlivnit, takže z jeho strany dochází k redukci morálního hazardu.

MTPs, jak bylo výše uvedeno, jsou konstruovány tak, aby realizace událostí potřebných k výplatě plnění byly vzájemně nezávislé. Pro pojistitele / zajistitele to znamená, že pravděpodobnost výplaty plnění je v tomto případě nižší, než kdyby byly události pojišťovány / zajišťovány individuálně. A pro pojištěného se pojistná / zajistná ochrana stává levnější než v případě sjednání individuálního zabezpečení proti daným událostem.

Je však nutné, aby firma důkladně zvážila, zda je dostatečně kapitálově silná na to, aby sama dokázala nést následky, které vzniknou oddělenou realizací daných událostí. V případě, že by tomu tak nebylo a společnost by pouze chtěla prostřednictvím MTPs využít levnější pojistné / zajistné ochrany proti určité události, vystavovala by se zbytečně vyššímu riziku, že bude hradit následky dané pojistné / zajistné události vlastními prostředky, protože pravděpodobnost uskutečnění každé události zvlášť je vyšší než pravděpodobnost jejich společné realizace.

2.2.1.6. Sekuritizace pojistných rizik

(Insurance securitization)

Sekuritizace pojistných rizik jsou nástroje (insurance-linked securities, ILS), kterými jsou rizika transformována do cenných papírů a přenášena na kapitálové trhy. Používají se např. pojistné dluhopisy nebo pojistné deriváty. Funkci prostředníka mezi pojistnými / zajistnými trhy a kapitálovými trhy plní většinou zprostředkovatelé SPV (special purpose vehicles) nebo kaptivní pojišťovny.

² MTPs jsou využívány zejména společnostmi, jejichž hospodaření je ovlivňováno kolísáním cen na komoditních trzích, pohybem úrokových měr nebo měnových kurzů.

První pokus o přenesení rizika na kapitálové trhy byl uskutečněn v prosinci roku 1992 na burze CBOT (Chicago Board of Trade). Byly emitovány pojistné futures založené na katastrofických indexech, jenže jelikož jejich obchodované objemy byly malé, došlo po dvou letech existence těchto futures k jejich stažení. Větší úspěch zaznamenaly následně vydávané pojistné opce, jež jsou odvozeny od škodných indexů Property Claims Services (PCS). V současnosti je denně publikováno devět indexů, mezi něž patří jeden národní index, pět regionálních indexů (Východ, Severovýchod, Jihovýchod, Středozápad a Západ) a tři státní indexy (Texas, Florida, Kalifornie).

Mezi nejvíce používané ILS patří *pojistné dluhopisy*, jejichž nejčastějším typem jsou katastrofické dluhopisy (Cat Bonds). Jedná se o vysoce výnosné dluhopisy s rizikem neplnění závazků v případě živelní katastrofy. Tyto dluhopisy mají kuponovou sazbu mnohem vyšší než průměr trhu (např. v USA mnohem vyšší než kuponová sazba státních T-bonds). V případě živelní katastrofy daného typu však u nich hrozí ztráta celého (resp. části) kuponu a ztráta celé (resp. části) nominální hodnoty. [6]

Další skupinu představují *pojistné deriváty*, mezi něž řadíme *pojistné opce* (viz. dále), *pojistné swapy* nebo *pojistné futures* atd.

Pojistné opce se často používají ve formě kombinace označované jako *spread*. Kombinuje se zde dlouhá pozice s opcí call (tj. v kupní opci) s realizační cenou např. X_1 a krátká pozice v jiné opci call s realizační cenou např. X_2 pro $X_1 < X_2$ (tj. investor koupí opci call s realizační cenou X_1 a současně prodá jinou opci call s realizační cenou X_2). [7] Zisk investora je pak určen vývojem příslušného indexu PCS a cenami, které je nutné za opce zaplatit.

Výhodou ILS oproti tradičnímu zajištění je absence kreditního rizika ze strany investora, protože prostředky jsou deponovány u zprostředkovatele již při uzavření kontraktu. Naopak nevýhodou představují vysoké emisní náklady ILS, které je prozatím činí dražší ve srovnání s tradičním zajištěním.

2.2.1.7. Deriváty na počasí

(Weather derivatives)

Deriváty na počasí se poprvé objevily na trhu v USA v srpnu v roce 1997 a původně byly vyvinuty pro energetický průmysl. Postupem času se však začaly využívat i v jiných odvětvích jako např. v zemědělství, stavebnictví, rekreačním průmyslu atd. Obecně můžeme konstatovat, že deriváty na počasí jsou vhodné nástroje pro všechny společnosti, jejichž obrat anebo zisk je určitým způsobem závislý na vývoji počasí.

Deriváty na počasí se liší od finančních derivátů tím, že jejich podkladovým nástrojem nejsou aktiva, ale pouze údaje týkající se např. teploty, dešťových srážek, sněhových srážek, rychlosti větru atd., které ovlivňují poptávku po daných produktech nebo službách. Hlavní význam těchto nástrojů spočívá v tom, že umožňují firmám dosahovat větší stability příjmů, a umožňují tak přesněji předpovídat vývoj budoucích peněžních toků, které jsou v tomto případě ovlivněny rizikem výkyvů na straně poptávky. Ačkoli mohou být společnosti v souvislosti s výkyvy na straně poptávky vystaveny i riziku kolísání cen, nepředstavuje transfer tohoto rizika prostředek k dosažení stability budoucích peněžních toků. Pokud společnost operuje na trhu, kde dochází v případě výkyvů na straně poptávky ke změnám cen, je vhodné současně s deriváty na počasí využít ještě např. futures nebo různé opce, které jsou vhodnější ke krytí rizika kolísání cen. Takto konstruovaná ochrana před působením obou rizik je označována jako “cross-hedge”.

Nejčastěji využívané deriváty na počasí jsou založeny na změnách teploty. Tyto kontrakty jsou založeny na rozdílu mezi průměrnou denní teplotou a 65° F, tj. 18° C a obvykle jsou uzavírány na určité delší období, ale mohou být uzavírány i pouze na několik dní. Deriváty na počasí ve své nejjednodušší podobě obsahují následující údaje:

- *polohu*, tzn. na které území se deriváty na počasí vztahují,
- *typ obchodu* - CDD = cooling degree days – měří obvykle průměrnou teplotu v pololetí, které zahrnuje letní období a
- HDD = heating degree days - měří obvykle průměrnou teplotu v pololetí, které zahrnuje zimní období,

- *typ opce* – viz. tabulka 2.2.2.
- *časové vymezení*, tzn. počáteční a konečný datum platnosti derivátů,
- *tick size*, jež představuje hodnotu 1° F, který se vychýlí v požadovaném směru od průměrné denní teploty,
- *strike value*, jež představuje kumulovaný součet ° F za celé období platnosti kontraktu, kterého nesmí být dosaženo v případě call opcí, resp. musí být překročeno v případě put opcí, aby bylo vyplaceno plnění,
- *limit plnění* za celé období platnosti kontraktu,
- *cena kontraktu*.

Tabulka 2.2.2. Typy opcí

Typ opce	Poskytovaná ochrana	Podmínka plnění	Rozsah plnění
HDD call	příliš studené zimy	HDD > strike value	Tick size * (HDD - strike value)
HDD put	příliš teplé zimy	HDD < strike value	Tick size * (strike value - HDD)
CDD call	příliš teplá léta	CDD > strike value	Tick size * (CDD - strike value)
CDD put	příliš studená léta	CDD < strike value	Tick size * (strike value - CDD)

Pramen: Munich Re ART Solutions. Weather derivatives.

Dojde-li např. v letním období k výraznému odchylce skutečných teplot od průměrných, jejichž kumulovaná hodnota je vyjádřena pomocí strike value, v negativním směru, bude při sjednané opci CDD put vyplaceno plnění v rozsahu tick size * (strike value – CDD), kde CDD je kumulovaná hodnota ° F za celé období platnosti smlouvy, kdy skutečné teploty v jednotlivých dnech nedosáhly teplot průměrných.

Deriváty na počasí nemusejí být využívány pouze ve své ryzí podobě, ale mohou být kombinovány i s jinými riziky jako např. výše zmíněné riziko kolísání cen produktů a služeb nebo tržní riziko. Je možné v tomto případě transformovat tyto integrované produkty do již výše charakterizovaných vícespouštěcích produktů, jejichž výhodou pro

kupujícího je nižší cena (viz. vícespouštěcí produkty). Následně by se však společnost vystavila riziku, že nemusí dojít k realizaci jedné pojistné události, tudíž by jí nebylo vyplaceno plnění. Otázkou by také bylo, zda by pojistitel byl ochoten akceptovat společností definovaný spouštěč, který by např. v případě rizika snížení poptávky po produkci a rizika snížení ceny produkce nevykazoval asi dostatečnou nezávislost.

2.2.2. Subjekty přebírající riziko na trhu ART

V podstatě existují čtyři typy subjektů přebírajících riziko na trhu ART mezi něž řadíme samopojištění, jehož určitým typem jsou kaptivní pojišťovny, kapitálové trhy, risk retention groups, tzn. skupiny přebírající riziko na vlastní vrub a pooly.

2.2.2.1. Samopojištění / kaptivní pojišťovny

(Self-insurance / Captives)

Samopojištění je specifické pro americký trh, kde v současné době zaujímá první místo mezi všemi používanými nositeli na alternativním trhu. Je to určitý program, který umožňuje dané společnosti krýt odpovědnost zaměstnavatele za pracovní úrazy a nemoci z povolání a odpovědnost za škody způsobené provozem vozidla, přičemž v těchto případech je samopojištění regulováno (viz. dále), a dále odpovědnost za výrobek, obecnou odpovědnost a majetková rizika. Zde samopojištění regulováno není a škodné rezervy si určuje společnost sama.

Aby mohly firmy provozovat samopojištění odpovědnosti za pracovní úrazy a nemoci z povolání a odpovědnosti za škody způsobené provozem vozidel, je nezbytné, aby získaly statut samopojištění, jenž je možné získat po schválení žádosti dozorčím orgánem a splnění určitých finančních požadavků. V případě regulovaného samopojištění musí

společnost krýt škodné rezervy a to buď v hotovosti, akreditivy³ nebo dluhopisy.

Oproti tradičnímu pojištění umožňuje samopojištění zvýšit efektivnost vynaložených nákladů (na správní režii, administrativu, likvidaci škod) při potřebě pojistné ochrany, ale naopak v případě, kdy rozsah pojistných událostí nebo jejich intenzita převyšuje předpokládané hodnoty, neposkytuje samopojištění pro firmy na rozdíl od tradičního pojištění dostatečnou ochranu.

Velmi populárním typem samopojištění jsou v současnosti kaptivní pojišťovny, jejichž podrobnější charakteristika bude provedena ve třetí části diplomové práce.

2.2.2.2. Kapitálové trhy

(Capital markets)

Pojistné opce, pojistné dluhopisy, vázaný kapitál atd. jsou nástroje, kterými jsou rizika z pojistných a zajistných trhů přenášena na kapitálové trhy. Jak již bylo uvedeno v odst. 2.1., tak právě kapitálové trhy, jejichž kapacita mnohokrát převyšuje kapacity pojistných a zajistných trhů, představují vhodný prostředek pro navýšení těchto kapacit. Navíc řada účastníků pojistných a zajistných trhů se dnes domnívá, že kapitálové trhy jsou schopny absorbovat určitá rizika efektivněji než pojistné a zajistné trhy. [10]

2.2.2.3. Risk Retention Groups

(RRGs)

RRGs jsou stejně jako samopojištění specifické pro americký trh. Poprvé se objevily v roce 1986⁴ a staly se alternativním mechanismem v přístupu společností k zákonnému pojištění odpovědnosti.

³ Akreditiv je platební doklad obsahující příkaz jednoho úvěrového ústavu na úhradu určité peněžní částky třetí osobě.[9]

Aby daný subjekt měl statut RRG je potřeba, aby pojištěný byl zároveň spoluvlastníkem společnosti nebo členem společnosti vlastnící RRG (viz. odst. 3.2.). Tedy RRG vlastně představuje vzájemnou pojišťovnu, která pojišťuje rizika svých členů za podmínky, že do ní budou vkládat dostatečný kapitál.

RRGs se omezují na krytí odpovědnostních rizik jako je např. profesní odpovědnost, obecná odpovědnost, odpovědnost za výrobky atd. vyjma odpovědnosti za pracovní úrazy a nemoci z povolání, majetkové pojištění a ostatní druhy pojištění osob.

Pozn. V odst. 3.2. provedeme ještě srovnání RRGs s kaptivními pojišťovnami.

2.2.2.4. Pooly

Pooly jsou dohody mezi společnostmi, pojistiteli anebo zajistiteli uzavírané z důvodu získání dostatečných upisovacích kapacit pro krytí velkých rizik. Existence poolů umožňuje krýt rizika, která jsou buď velmi vysoká nebo nová na daném pojistném trhu nebo silně exponovaná s velmi heterogenním průběhem nebo vůbec zdánlivě nepojistitelná.[11] Např. v USA jsou ve většině případů pooly zakládány ke krytí rizik spojených s odpovědností zaměstnavatele za pracovní úrazy a nemoci z povolání, v Německu existuje atomový pool, ve Španělsku pool na pojištění domácností před přírodními katastrofami atd.

V České republice fungoval od 16.1.2001 Pool pro pojištění záruky pro případ úpadku cestovní kanceláře, který sdružoval 9 pojišťoven. Jedním z důvodů pro jeho vznik byla neochota zahraničních cesionářů zajistit jednotlivé pojišťovny individuálně proti úpadku cestovních kanceláří. Sdružením pojistitelů do poolu se tedy následně podařilo

⁴ V roce 1981 byl uzákoněn the Liability Risk Retention Act , který umožňoval vznik spolupracujících pojišťovacích subjektů (RRGs), které výrobcům poskytovaly krytí odpovědnosti za výrobek. V roce 1986 byl výše zmíněný Act novelizován a nezahrnoval již pouze krytí odpovědnosti za výrobek, ale krytí veškeré odpovědnosti vyjma odpovědnosti za pracovní úrazy a nemoci z povolání a ostatní druhy pojištění osob.

nejen získat potřebné zajištění, ale byly realizovány i další výhody obecně plynoucí z takového sdružení v podobě snížení správních nákladů, rozložení rizika na více subjektů, nárůstu a s ním spojenou homogenizaci pojistného kmene apod. Svou činnost tento pool ukončil na konci roku 2003.

Existují dvě formy poolu:

- *soupojistný pool*, v němž se více pojistitelů sdružuje ke krytí velkých rizik přesahujících kapacity jednotlivých pojistitelů a každý člen ručí pouze za tu část rizika, kterou převzal (pozn. podíly jednotlivých členů poolu jsou většinou uvedeny na pojistné smlouvě uzavřené mezi pojistníkem a vedoucím pojistitelem) a
- *zajistný pool*, v němž každý pojistitel předává k zajištění ostatním členům poolu ty části pojistných smluv uzavíraných vlastním jménem, které přesahují jím určený vlastní vrub.

Pozn. V mnohých případech je vlastní vrub nulový, takže smlouvy jsou prakticky kompletně předávány do zajištění mezi členy poolu.

3. Kaptivní pojišťovny

(Captives)

3.1. Kaptivní pojišťovny – vymezení pojmu, historie

Kaptivní pojišťovny jsou soukromé pojišťovny vlastněné jedním nebo více subjekty, které neprovozují pojišťovací činnost, a jejich primárním úkolem je nejčastěji krytí rizik svých vlastníků, kteří jsou tedy obvykle hlavními pojištěnými. Upisování pojistných obchodů, likvidace pojistných událostí a s tím spojené nároky z pojistných smluv, investování prostředků atd. jsou všechno procesy, které jsou kontrolovány právě vlastníky.

Termín “*captive*“, v českém překladu kaptivní pojišťovna⁵, vytvořil na začátku 60. let minulého století bývalý inženýr protipožární ochrany z amerického státu Ohio Fred Reiss, který si v roce 1962 vybral Bermudy jako vhodné místo pro realizaci konceptu kaptivní pojišťovny.

Avšak historie subjektů majících charakter kaptivních pojišťoven se píše již od 19. století, kdy skupina textilních průmyslníků z Nové Anglie vytvořila vlastní pojišťovací subjekt (jakousi vzájemnou pojišťovnu, přičemž vzájemné pojišťovny můžeme řadit mezi pojišťovny kaptivní) v reakci na soudobé vysoké sazby pojistného v požárním pojištění. Z tohoto subjektu, který bychom tedy mohli označit jako “group captive“, tzn. kaptivní pojišťovnu založenou několika vlastníky (viz. dále), se později zformovala společnost s názvem Factory Mutual System⁶.

⁵ Anglické slovo *captive* se do češtiny dá přeložit jako zajatec, což do značné míry vystihuje svobodu kaptivní pojišťovny v rámci podnikatelského uskupení.

⁶ The Factory Mutual System je společnost, která má v současnosti 3 členy: Allendale Mutual Insurance Company, Arkwright Mutual Insurance Company a Protection Mutual Insurance Company. Působí celosvětově a specializuje se na krytí majetkových škod zejména v průmyslu a poskytuje služby související s preventivními opatřeními proti velkým škodám na majetku.

V první polovině 20. století začaly vznikat další subjekty, které můžeme označit jako kaptivní. V roce 1929 the Church Insurance Company zřízená anglikánskou církví a v roce 1935 Mahoning Insurance Company založená společností Youngstown Sheet & Tube. V polovině 30. let minulého století se americký výrobce cukrovinek zvaných Lifesavers rozhodl založit na Bermudách společnost, jejímž úkolem bylo financování rizik mateřské společnosti. V 50. letech existovalo přibližně 100 kaptivních pojišťoven.

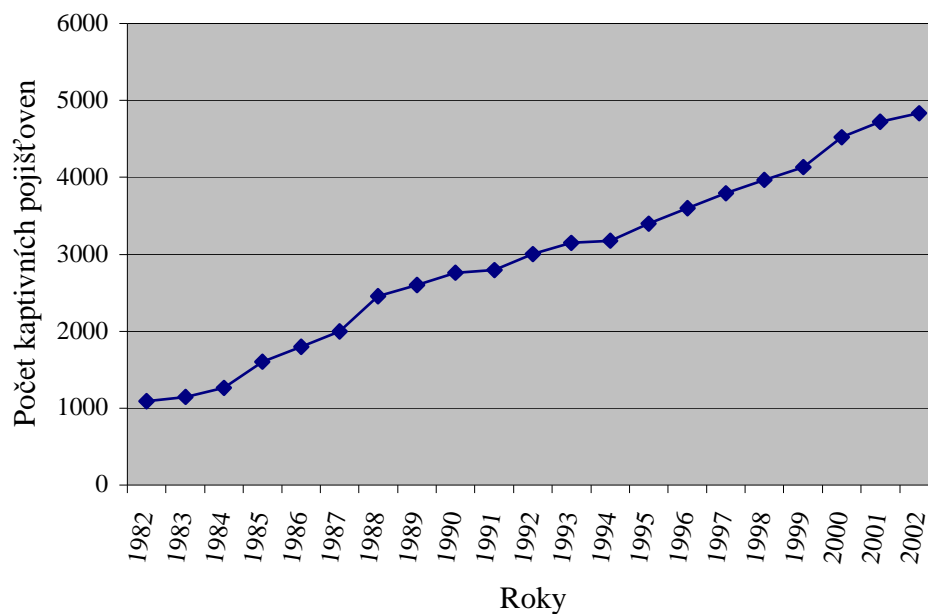
V 60. letech, jak již bylo výše zmíněno, se začal používat termín kaptivní pojišťovny. Nejen v tomto období, ale i později v 70. letech vznikaly jenom kaptivní pojišťovny, které kryly rizika pouze svých mateřských společností a jejich dceřinných společností. Byly zakládány nejen na Bermudách a v USA, ale i v jiných domicilech jako např. na Kajmanských ostrovech, Barbadosu nebo ostrově Guernsey.

V 80. letech se zvýšilo tempo růstu počtu nově založených kaptivních pojišťoven. Začaly vznikat i nové typy pojišťoven, které již nekryly jenom rizika svých vlastníků, jako např. “rent a captive“ nebo “agency captive“ (viz. dále). Hlavní příčinou jejich nárůstu bylo zvýšení sazeb pojistného na americkém trhu, které bylo v některých případech zvýšeno až dvojnásobně a fakt, že krytí některých druhů rizik nebylo vůbec nabízeno. Z těchto důvodů tedy společnosti přemísťovaly svou pojistnou ochranu, kterou dříve poskytovaly tradiční pojistitelé, na kaptivní pojišťovny, které přibývaly po stovkách. Na konci 80. let existovalo již více než 2 500 kaptivních pojišťoven.

Otázkou je, zda firmy v případě zlepšení situace na trhu opět budou využívat služeb tradičních pojistitelů. Vývoj počtu kaptivních pojišťoven od roku 1982 do 2002 zachycený v grafu č. 1., resp. tabulce 3.1.1. ukazuje, že jejich počet si udržuje stále růstovou tendenci i v období, kdy jsou podmínky mnohem příznivější, jako např. na konci 90. let minulého století. Tato skutečnost by mohla naznačovat, že společnosti již raději zůstanou u svých kaptivních pojišťoven. I přesto, že každým rokem vznikají nové kaptivní pojišťovny, neznamená to, že společnosti nevyužívají služeb tradičního trhu. Je pravděpodobné, že v případě výraznějšího poklesu sazeb pojistného budou firmy více využívat tradiční pojištění, avšak své kaptivní pojišťovny s největší pravděpodobností rušit nebudou,

a naopak.

Graf č. 1. Počty kaptivních pojišťoven v letech 1982 - 2002



Tabulka 3.1.1. Počty kaptivních pojišťoven v letech 1982 - 2002

1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
1089	1143	1261	1599	1796	1996	2458

1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
2603	2760	2794	3006	3150	3175	3397

1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
3600	3795	3966	4135	4521	4723	4837

Roky

Počet kaptivních pojišťoven

Pramen: Captive Insurance Company Reports, June 2003, 11-12 str.

3.2. Dělení kaptivních pojišťoven

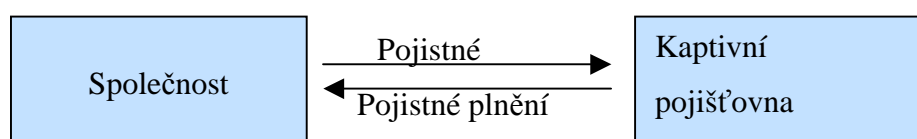
Existuje několik typů kaptivních pojišťoven, které se od sebe v některých atributech

liší více, v jiných méně, v některých se shodují a v jiných naopak úplně odlišují. Je to dané samozřejmě jejich vývojem, účelem jejich existence, místem jejich založení atd. Je proto obtížné zformovat ucelený přehled, který by klasifikoval kaptivní pojišťovny do pevně vymezených skupin podle určitého kritéria. Nicméně v následujícím výčtu se pokusíme, aby čtenář získal alespoň základní orientaci na trhu kaptivních pojišťoven.

Rozlišujeme kaptivní pojišťovny a kaptivní zajišťovny.

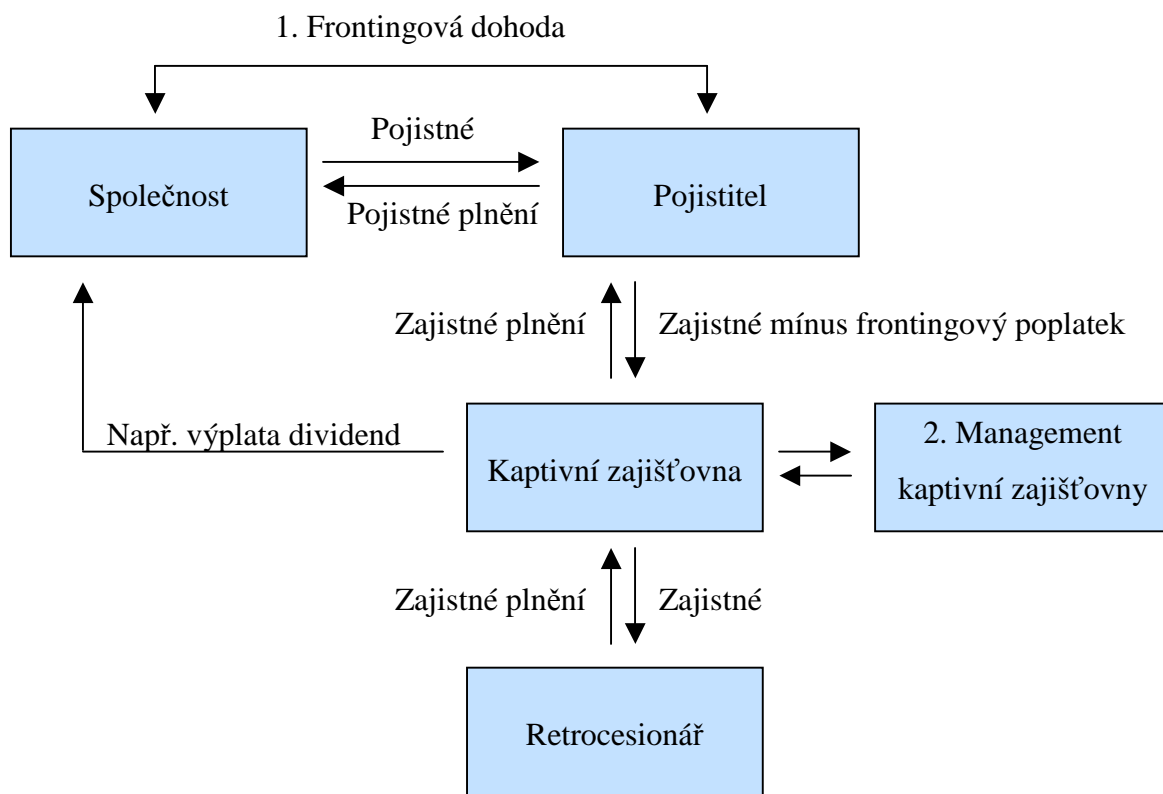
1. Kaptivní pojišťovny plní stejnou funkci jako pojišťovny, tudíž přebírají rizika, která buď vlastníci, nebo v určitých případech i jiné subjekty, od kterých je kaptivní pojišťovna ochotna rizika přebrat, chtějí ke krytí postoupit. Kaptivní pojišťovny jsou využívány ke krytí rizik v případech, kdy není požadováno po pojištěné společnosti k předložení potvrzení o pojištění od pojišťovny licencované v daném státě nebo kde není požadována licence k uzavření pojištění.

Koncept kaptivní pojišťovny:



2. Kaptivní zajišťovny přebírají část nebo celé riziko od pojistitele, u kterého má vlastník kaptivní zajišťovny nebo jiný subjekt, který má možnost sjednat si u kaptivní zajišťovny krytí svých rizik, sjednané pojištění. Kaptivních zajišťoven se využívá v případech, kdy je licencovaný pojistitel požadován ke krytí rizik dle právních požadavků daného státu nebo je požadován pro určité druhy pojištění (např. u pojištění odpovědnosti zaměstnavatele za pracovní úrazy a nemoci z povolání).

Koncept kaptivní zajišťovny:



ad. 1.

Frontingových dohod je využíváno v případech, kdy chce kaptivní zajišťovna uzavřít obchod v oblasti, kde nemá licenci k provozování své činnosti. Je to smlouva mezi pojistitelem a společností, na jejímž základě přebírá pojistitel ke krytí rizika od společnosti a následně jej ceduje (buď celé nebo jeho část) na kaptivní zajišťovnu. Pojistitel obdrží od kaptivní zajišťovny akreditiv jako určitý druh záruky, že kaptivní zajišťovna dostojí svých závazků a kaptivní zajišťovna inkasuje zajistné snížené o tzv. frontingový poplatek. Jeho výše se odvíjí od situace na trhu, např. na konci 90. let minulého století se tyto poplatky pohybovaly v rozmezí 3% - 5% z celkového pojistného placeného společností pojistiteli, po 11. září 2001 se snížil počet pojistitelů nabízejících fronting a současně se zvýšily tyto poplatky na 10% - 12%.

Frontingové poplatky obvykle zahrnují:

- správní náklady pojistitele,

- kompenzaci za převzetí kreditního rizika (pojistitel musí v případě pojistné události vyplatit pojistné plnění i když kaptivní pojišťovna nevyplatí v důsledku platební neschopnosti či neserióznosti zajištění smlouvy),
- daně z přijatého pojistného a různé poplatky, které jsou stanoveny v daném státě, ve kterém dochází k uzavření frontingové dohody,
- někdy i zprostředkovatelské provize.

ad. 2.

Kaptivní subjekty mohou být řízeny svými vlastníky, tzn. mateřskými společnostmi, nebo tzv. managementem kaptivní zajišťovny, jehož služeb však mohou využívat i kaptivní pojišťovny. Je to určitý druh služby, který nabízejí různí poskytovatelé pojišťovacích, zajišťovacích, finančních služeb. Jeho úkolem je spravování kaptivní zajišťovny, resp. pojišťovny, podávání zpráv vlastníkům o její činnosti, výsledcích atd., řízení její investiční činnosti, nákup zajištění, jednání s úřady působícími v jejím sídle.

Pozn. “Captives“ mohou plnit funkci jak pojišťovny, tak i zajišťovny a abychom nemuseli v dalším textu pro úplnost termín “captives“ vždy překládat do češtiny jako “pojišťovny, resp. zajišťovny“, budeme jej pro jednoduchost překládat jako “kaptivní pojišťovny“. Navíc definujeme-li zajištění jako pojištění pojišťovny, pak i kaptivní zajišťovna je ve své podstatě pojišťovnou.

Pravděpodobně bychom mohli vymezit dva “základní“ typy kaptivních pojišťoven, tj. single parent captive a group captive (viz. dále) a tudíž vytvořit i dvě skupiny, do kterých bychom mohli podle kritéria počtu vlastníků dále klasifikovat další typy kaptivních pojišťoven. O dalších subjektech, které jsou označovány pod pojmem “kaptivní“, ale liší se vzhledem ke svým specifikům od výše charakterizovaných kaptivních pojišťoven, se zmíníme na konci tohoto odstavce.

1. Single parent captive, někdy také nazývána single pure captive, představuje kaptivní pojišťovnu, která má pouze jednoho vlastníka, tzn. mateřskou společnost, již poskytuje pojistné krytí, které však poskytuje i ostatním společnostem patřícím do skupiny

mateřské firmy. Mohou být řízeny speciálně sestaveným managementem, který sestaví buď mateřská společnost nebo využije různé poskytovatele takovýchto služeb, ale většinou bývají dozorovány finančními nebo risk manažery působícími v mateřské společnosti.

Pokud se určitá společnost rozhodne založit si kaptivní pojišťovnu, obvykle předpokládá, že jí z toho vyplynou následující výhody:

- levnější pojistná ochrana, což mimo jiné plyne z předpokladu, že provozní, správní, administrativní náklady kaptivní pojišťovny budou nižší než u tradičního pojistitele,
- výnosy z investovaných prostředků a zisky z uzavřených pojistných obchodů plynou zpět do mateřské společnosti, přičemž se o tyto výsledky hospodaření nemusí dělit s jinou společností,
- možnost krýt rizika, která jsou tradičně nepojistitelná,
- přímý přístup na zajistný trh, což umožňuje zvýšení pojistné kapacity,
- může poskytovat pojistné krytí svým zákazníkům, což může vést k upevnění dobrých obchodních vztahů,

ale také musí brát v úvahu potenciální hrozby nebo nevýhody, které jsou spojeny se založením a vlastnictvím kaptivní pojišťovny jedné mateřské společnosti. Mezi ně řadíme:

- zvýšení administrativních nákladů pro organizaci,
- zodpovědnost mateřské společnosti za škodný průběh,
- potřebu prostředků k založení kaptivní pojišťovny, resp. složení určitého objemu kapitálu, který úřady v daném domicilu (viz. odst. 3.5.) požadují⁷,
- riziko, že pojistné zaplacené společností nebude daňově uznatelné (viz. dále).

Typickými uživateli single parent captives jsou významní zaměstnavatelé a dále jich využívají další subjekty, které by jinak nesly nepřiměřené riziko nákladů lékařské péče

⁷ Objem kapitálu, který úřady v daných domicilech požadují u single parent licencí, se liší v závislosti na domicilu, ve kterém chce společnost svou kaptivní pojišťovnu založit. Např. na ostrově Anguilla, Karibská oblast, kde byla v září minulého roku schválena legislativa pro vznik pojišťovacích společností, je pro single parent captive požadováno složení částky ve výši \$10 000. Avšak je potřeba dodat, že Anguilla je oblast zaměřená především na malé a střední subjekty.

nebo jiné náklady spojené s nemocností.

2. Group captive představuje kaptivní pojišťovnu, která je vlastněna větším počtem vzájemně majetkově nepropojených společností, které podnikají ve stejném oboru (Homogenous Captives, viz. dále) nebo které podnikají v odlišných oborech, ale mají určitý společný zájem (Heterogenous Captives, viz. dále) nebo které mají zájem rozprostřít svá rizika různého charakteru mezi společnostmi sdružující se v kaptivní pojišťovně.

Skupina společností vlastníků kaptivní pojišťovny obvykle uzavírá tzv. účastnickou smlouvu, na jejímž základě jsou následně děleny výsledky hospodaření mezi jednotlivé členy. Dále se také jednotlivé společnosti podílejí na složení určitého objemu kapitálu, který je požadován úřady při zakládání pojišťovny, přičemž výše příspěvku každého účastníka je většinou stanovena jako určité procento z předepsaného pojistného (pozn. kapitálové požadavky se při formování group captives pohybují obvykle mezi \$50 000 a \$250 000) a na řízení kaptivní pojišťovny.

Kaptivní pojišťovna více firem v zásadě realizuje stejné výhody jako single parent captive s tím, že větší počet zúčastněných firem navíc umožňuje:

- rozložení fixních nákladů mezi větší počet subjektů,
- rozprostření rizika mezi více subjektů a
- uznání zaplaceného pojistného firmami jako daňově uznatelný náklad (viz. dále).

Některé nevýhody plynoucí ze založení a participaci v group captive jsou stejné jako u single parent, zejména zvýšení administrativních nákladů a potřeba prostředků na kapitalizaci pojišťovny, ale dále se již liší. Větší počet firem představuje hrozbu toho, že realizace pojistné události u jednoho účastníka může zapříčinit navýšení pojistného pro ostatní společnosti. V případě, že si společnosti samy vytvoří skupinu, jejíž úkol bude řídit pojišťovnu, bychom jako další nevýhodu mohli označit složitější rozhodovací procesy spočívající ve větším počtu zúčastněných subjektů nemusejících mít vždy stejné názory.

V současnosti je např. na Kajmanských ostrovech k založení single parent captive potřeba \$120 000 a minimálně cca \$750 000 ročního pojistného, pro zajištění jejího provozu. Z této skutečnosti je zřejmé, že ne každá firma si může dovolit založit si svou kaptivní pojišťovnu a dále proč se stávají group captives stále více oblíbenými. Jejich služeb mohou totiž využívat i méně kapitálově vybavené firmy.

Jak již bylo zmíněno výše, je možné kaptivní pojišťovny patřící skupině společností rozdělit na další tři typy.

2.1. Homogenous captive je kaptivní pojišťovna, jejíž vlastníci jsou společnosti podnikající ve stejném oboru sdružující se zejména za účelem pojištění odpovědnosti zaměstnavatele za pracovní úrazy a nemoci z povolání, pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla, havarijního pojištění a pojištění obecné odpovědnosti.

Někdy bývají kaptivní pojišťovny tohoto typu označovány jako “*association captives*“ v důsledku toho, že společnosti v nich sdružené jsou většinou členy určité obchodní, průmyslové nebo jiné asociace, která kaptivní pojišťovnu zakládá za účelem krytí rizik svých členů.

2.2. Heterogenous captive je kaptivní pojišťovna, jež je založena větším počtem společností podobné velikosti, které podnikají v různých oborech, ale mají podobné pojistné potřeby.

2.3. Diversified captive je kaptivní pojišťovna, kterou může vlastnit jak více společností, tak i pouze jedna firma. Kromě krytí rizik své mateřské společnosti, resp. společností provozujících činnost v určitém oboru, pojišťuje i rizika jiných společností, která však nesouvisí s oborem podnikání mateřské společnosti nebo skupiny.

Typickými uživateli group captives jsou např. menší společnosti nebo univerzity.

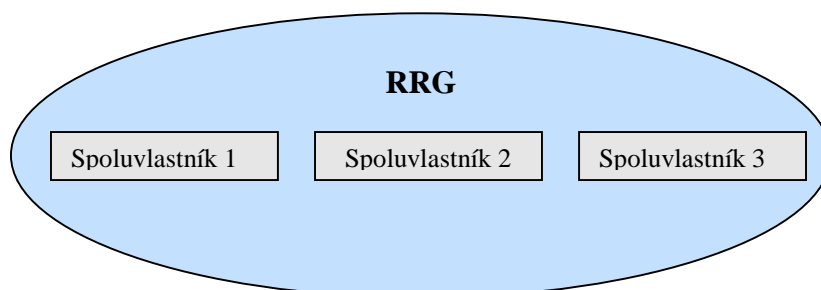
3. Mezi captives řadíme i *Risk Retention Groups*, *Special Purpose Vehicles*, *rent a captives* a *agency captives*. Níže uvedeme jejich stručnou charakteristiku a také atributy, kterými se odlišují od single parent captives a group captives.

3.1. *Risk Retention Groups (RRG)*, o kterých jsme se již zmínili v odst. 2.2.2.3., jsou subjekty, jejichž vznik je spojen s rokem 1986, kdy byl uzákoněn the Liability Risk Retention Act, který jim umožňuje krýt různá odpovědnostní rizika mimo odpovědnosti za pracovní úrazy a nemoci z povolání, majetkové pojištění a veškerá další pojištění osob.

RRG nabývají různých právních forem jako např. akciových společností nebo vzájemných pojišťoven. S kaptivními pojišťovnami mají společné to, že jsou určeny pro krytí rizik svých členů, buď spoluvlastníků nebo členů společnosti, která RRG vlastní. Právě na tomto principu rozlišuje *horizontální* a *vertikální* RRGs.

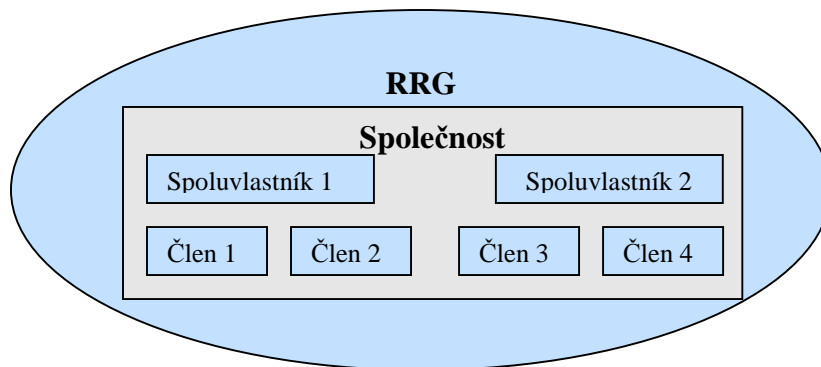
Horizontální RRG je vlastněna přímo subjekty, které jsou u ní zároveň pojištěni.

Koncept horizontální RRG:



Vertikální RRG je vlastněna jedním subjektem / společností, jejíž členové nebo vlastníci jsou u RRG pojištěni.

Koncept vertikální RRG:



RRG musí podle americké legislativy krýt rizika minimálně dvou subjektů. Tímto atributem se podobá group captive. Dále musí být pouze on-shore, tzn. musí mít domicil pouze v USA, resp. v jednom z amerických států, které umožňují založení RRGs. Následně však může provozovat svou činnost v jakémkoliv americkém státě, pokud se v něm ovšem zaregistruje. Naproti tomu kaptivní pojišťovny mohou být, a také ve větší míře jsou, zakládány off-shore, tzn. mimo USA, a ve většině amerických států nemají licenci a pouhá registrace jim nestačí k provozování činnosti, takže jsou nuceny využívat fronting. Tato “výhoda“ RRGs oproti captives je však na druhé straně kompenzována tím, že jejich činnost je podobně jako činnost komerčních pojišťoven mnohem více regulována a dále jsou také většinou kladeny vyšší kapitálové požadavky na risk retention groups než na captives.

Na konci roku 2004 operovalo v USA 177 RRGs, z nichž největší počet 77 představovaly RRGs na krytí rizik z oblasti zdravotnické péče. Dále jsou RRGs využívány např. společnostmi zabývajícími exportem nebo podnikajícími v dopravě či stavebnictví. Sdružují se v nich také osoby stejných profesí, u kterých je nutné pojistit odpovědnost z výkonu povolání jako např. účetní, právníci atd.

3.2. Special Purpose Vehicles (SPV) jsou off-shore zprostředkovatelé zakládání za účelem financování rizik prostřednictvím kapitálových trhů. Vystupují jako zajišťovny, které uzavírají se svou mateřskou společností zajištné smlouvy, v jejichž rámci přebírají rizika jako např. živelní katastrofy a transformují je v podobě cenných papírů na kapitálové trhy.

3.3. Rent a captive je typ kaptivní pojišťovny, který umožňuje firmám, jež si z různých důvodů nechtějí nebo nemohou založit kaptivní pojišťovnu, ale chtějí využít samopojištění ke krytí svých rizik, využívat výhod, které právě kaptivní pojišťovny nabízejí. Za určitý poplatek má tedy společnost možnost využívat kaptivní pojišťovnu, kterou vlastní jiný subjekt, někdy označován jako sponzor, kterým je obvykle pojišťovna, zajišťovna nebo makléř. Sponzoři na druhou stranu požadují určitou formu záruky od nájemce, aby v případě, že bude nájemce postižen velkou škodou, nebyla ohrožena existence rent a captive.

Vlastníci kaptivních pojišťoven nabízejí služby rent a captive většinou svým klientům, za účelem získání finančního prospěchu nejen pro sebe, ale i pro pojištěné. Funkce sponzora, který kontroluje rent a captive, spočívá přibližně v těchto činnostech: navrhuje pojistný program, vytváří smlouvu, vybírá pojistné a investuje prostředky dokud nedojde k realizaci škody a následné výplatě plnění.

Skutečnost, že vlastník není pojištěný a nájemce nevlastní ani nekontroluje kaptivní pojišťovnu, prakticky odlišuje rent a captives od single parent a group captives.

V tradičním pojetí rent a captive slučovala rizika podobného charakteru všech svých účastníků. Bylo tedy možné, že fond vytvořený z prostředků jedné společnosti byl využit k výplatě plnění za škody vzniklé jiné zúčastněné společnosti. Vezmeme-li v úvahu, že účastníci se firmy platily ročně docela vysoké pojistné, uvádí se částky pohybující se okolo \$1 000 000, stával se tento fakt předmětem nespokojenosti s koncepcí rent a captive zejména u společností s relativně nízkým škodným průběhem. Jelikož se ale firmy nechtěly vzdát výhod, které jim kaptivní pojišťovny přinášely, začalo se hledat řešení nastalé

situace.

Koncepce segregated cell rent a captives se jevila jako vhodnější typ rent a captives. První domicil, kde byla v roce 1997 schválena legislativa pro jejich vznik, byl Guernsey. V této oblasti se kaptivní pojišťovny tohoto typu nazývají “*protected cell companies*“. Brzy následovaly další off-shore domicily, kde byl legalizován vznik segregated cell rent a captives, jako např. Bermudy, kde nesou název “*segregated account companies*“ nebo Kajmanské ostrovy, kde je nazýváme “*segregated portfolio companies*“, a další. Z on-shore domicilů můžeme jmenovat Vermont, Rhode Island, Jižní Karolínu a Illinois.

Pozn. Segregated cell rent a captives budeme v dalším textu nazývat protected cell companies.

Protected cell company se liší od rent a captive v tom, že umožňuje nájemcům chránit veškeré své prostředky a fondy před jinými nájemci. Kaptivní pojišťovna je rozdělena na jednotlivé sekce, z nichž každá náleží jedné zúčastněné společnosti. Díky této skutečnosti jsou veškerý majetek společnosti a její další závazky legálně odděleny od majetku a závazků ostatních účastníků dle legislativy platné v daném domicilu, kde je protected cell company založena. Zisky nebo ztráty již tedy nejsou závislé na jiných subjektech jako tomu bylo u tradičních rent a captive, ale pouze na jednotlivých firmách.

3.4. Agency captive, někdy označovaná jako producer - owned reinsurance company (PORC), je kaptivní pojišťovna vlastněná pojišťovacím agentem nebo skupinou agentů, makléřem nebo skupinou makléřů nebo pojišťovací agenturou. Často je zakládána ve spolupráci s pojistitelem nebo zajistitелеm, který tímto způsobem umožňuje vlastníkům agency captive podílet se na pojistných výsledcích a příjmech dosažených z investování vložených prostředků z pojistných obchodů, které pro ně zprostředkoval právě vlastník kaptivní pojišťovny.

Někdy jsou tyto kaptivní pojišťovny zakládány pojistiteli nebo zajistiteli, jejichž

hlavním motivem je udržet si své dobré zprostředkovatele. Pokud je naopak zakládají sami zprostředkovatelé, pak jejich motivem je snaha o určité vyrovnání finančních příjmů s pojistiteli nebo zajistiteli plynoucích ze vzájemně uzavřených obchodů.

Hlavní odlišností od single parent a group captives je skutečnost, že vlastníci agency captives nejsou zároveň pojištěnými u svých kaptivních pojišťoven.

3.3. Důvody zakládání kaptivních pojišťoven

V předcházejícím odstavci jsme konkrétně zmínili výhody plynoucí společnostem z využívání single parent captives a group captives. V tomto odstavci rozšíříme již zmíněný výčet výhod a uvedeme důvody, které vedou společnosti k zakládání kaptivních pojišťoven.

Jakou mají například tedy společností motivaci k formování kaptivních pojišťoven:

1. Redukce a stabilizace nákladů na pojištění.

Kaptivní pojišťovny umožňují společnostem snížit náklady na pojištění. Na rozdíl od pojistného placeného komerčním pojišťovnám pojistné placené kaptivním pojišťovnám nemusí obsahovat ziskovou přírážku, zprostředkovatelské provize a zohledňuje nižší správní, provozní a administrativní náklady. Tyto položky dohromady mohou přesahovat i 30% pojistného.

Při stanovení výše pojistného je navíc přesně zohledněn škodný průběh společnosti v minulosti. Pojistné je tedy tím nižší, čím je tento nižší než průměrný škodný průběh pro dané pojištění, ze kterého vycházejí při stanovení výše pojistného komerční pojišťovny.

Veškeré příjmy, které plynou z investování nezaslouženého pojistného a škodných rezerv, si zpravidla ponechává subjekt, který s nimi hospodář. Na rozdíl od komerčních pojišťoven, které si dané příjmy ponechávají na vlastní vrub, mohou kaptivní pojišťovny

tyto příjmy použít ke snížení pojistného placeného mateřskou společností v příštím období. V této souvislosti může navíc kaptivní pojišťovna poskytnout společnosti flexibilnější plán placení pojistného, čímž usnadňuje řízení jejího cash flow.

Kaptivní pojišťovny nebývají ovlivňovány cyklickými trendy pojistných a zajistných trhů, tudíž umožňují zejména v dlouhodobějším časovém horizontu stabilizovat náklady společností na pojistnou ochranu. Je však nutné podotknout, že kaptivní zajišťovny jsou těmito trendy ovlivňovány prostřednictvím výše frontingových poplatků, jak již bylo zmíněno v odst. 3.2.

Skutečnost, že kaptivní pojišťovny neposkytují levnější pojistnou ochranu než kterou poskytují komerční pojišťovny, může spočívat např. v následujících okolnostech:

- škodný průběh společnosti je vyšší než škodný průběh průměrný,
- náklady kaptivní pojišťovny (správní, provozní, administrativní) jsou relativně vyšší než jsou náklady komerčních pojišťoven.

2. Nemožnost sjednání krytí na pojistném trhu.

Kaptivní pojišťovny poskytují pojistnou ochranu v případě, kdy komerční pojišťovny nejsou ochotny převzít dané riziko nebo je cena pojištění neúnosně vysoká. Jako příklad můžeme uvést pojištění obchodních rizik nebo pojištění odpovědnosti z výkonu povolání.

3. Přímý přístup na zajistný trh.

Kaptivní pojišťovny umožňují společností přímý přístup na zajistný trh. Jako výhodu můžeme uvést fakt, že společnost, která má sjednáno pojistné krytí u kaptivní pojišťovny, může získat prostřednictvím zajišťovny levnější pojistnou ochranu. Zajišťovny mají totiž jinou strukturu nákladů než tradiční pojišťovny, což jim dovoluje přebírat krytí rizik za nižší ceny. Jak již bylo zmíněno výše, kaptivní pojišťovny snižují za určitých okolností náklady na pojištění o položky, které v praxi nezahrnují v plné výši do zajistného

ani zajišťovny⁸. Je-li tedy zajišťovna ochotna přebrat riziko za podobnou cenu, za kterou ho přebírá kaptivní pojišťovna, mohli bychom konstatovat, že zajišťovna vlastně poskytuje společnosti pojistné krytí. Společnost se nemusí obávat nepříznivých následků v případě, že pojistné plnění překročí svou kalkulovanou výši, protože toto riziko nese zajišťovna.

Teoreticky nelze tento koncept vyloučit, avšak v praxi využívají kaptivní pojišťovny zajištění většinou k cedování pouze části rizik. Na základě důkladné analýzy své rizikové expozice zvažují, jakou část rizik si ponechají na vlastní vrub a jakou budou cedovat na zajistitele.

V některých domicilech kaptivních pojišťoven je regulačními autoritami například požadováno, aby tzv. risk gap představující rozdíl mezi rizikem ponechaným na vlastní vrub a hodnotou celkového přijatého pojistného a kapitálu kaptivní pojišťovny byl kryt zajištěním nebo je požadována určitá garance, že v případě potřeby bude navýšeno pojistné nebo kapitál.

Dále bývá také určena hodnota ukazatele solventnosti (solvency ratio), tj. poměr kapitálových fondů kaptivních pojišťoven a pojistného po odečtení zajistného, která např. na Bermudách nesmí být do hodnoty \$6 000 000 ročně přijatého pojistného nižší než 20% a nad hodnotu \$6 000 000 nižší než 10%. Pokud by tedy kaptivní pojišťovna nevykazovala minimální hodnotu ukazatele solventnosti, využitím zajištění by byla schopna opět dosáhnout požadovaných hodnot. Tento případ se však většinou netýká velkých kaptivních pojišťoven, které operují na ukazateli solventnosti kolem hodnoty 100%.

Ačkoli jedním z hlavních motivů společností při zakládání kaptivních pojišťoven je ponechání si většího rizika na vlastní vrub, je přesto zajištění využíváno např. na ochranu proti katastrofickým událostem nebo v případech, kdy chtějí kaptivní pojišťovny ukončit

⁸ Zejména u proporcionálního kvótového zajištění se jedná o správní náklady, které u pojistitele převyšují běžně 30% pojistného, kdežto u zajistitele dosahují např. pouze 5%. V rámci provize od zajistitele jsou tyto náklady obvykle vráceny zpět prvopojistiteli.

svou působnost v poskytování určitého druhu pojištění⁹. V podobě např. kvótového zajištění nebo zajištění časového nadměrku je také často využívaným nástrojem při zakládání kaptivních pojišťoven, kdy poskytuje čas k vytvoření kapitálových rezerv.

4. Převzetí kontroly nad pojišťovacími procesy, řízení rizika.

Kaptivní pojišťovny nabízejí možnost individuálního přístupu ke krytí rizik společností, volnost při tvorbě pojistných smluv a stanovování sazeb pojistného, umožňují kontrolovat upisování pojistných obchodů, nároky na pojistná plnění a poskytují svobodu v investičních aktivitách. Vezmeme-li v úvahu, že u převážné části těchto procesů je korporace v případě sjednávání pojistného krytí u tradičních pojišťoven v pasivním postavení, je pravděpodobně zřejmá motivace společností k zakládání kaptivních pojišťoven.

Navíc pokud jsou ve společnosti, resp. kaptivní pojišťovně kvalifikovaně a efektivně řízena rizika a jejich financování, může kaptivní pojišťovna představovat značně ziskovou součást společnosti.

5. Podpora obchodních partnerů.

Společnosti mohou nabízet pojistné krytí prostřednictvím kaptivních pojišťoven svým významným obchodním partnerům. Je tomu tak zejména v případech, kdy je cena pojistného krytí na tradičním trhu příliš vysoká, pokud je tedy pojistné krytí vůbec k dispozici. Společnosti přistupují k tomuto kroku ze strategických důvodů. Předpokládají, že se více upevní jejich dobré obchodní vztahy anebo že vytvoří v daném partnerovi pocit “zavázanosti” za poskytnutou službu.

Poskytování těchto služeb může mít i jiné pohnutky. Kaptivní pojišťovna může diverzifikovat své rizikové portfolio a v případě, že je riziko dobře řízeno, může být i zdrojem zisku.

⁹ Prostřednictvím smlouvy LPT kaptivní pojišťovna ceduje na zajistitele své budoucí závazky z pojistných smluv uzavřených v minulosti. Výše zajistného odpovídá současné hodnotě pojistitelem vytvořených škodných rezerv.

V následujícím bodě tohoto odstavce se zmíníme o možných daňových výhodách, které společnosti může přinést pojištění rizik, která nesouvisí s činností vlastníka kaptivní pojišťovny.

6. Daňový aspekt.

Daňové hledisko nebývá většinou hlavním důvodem zakládání kaptivních pojišťoven, i když v jejich činnosti hraje značnou roli. Kaptivní pojišťovny mohou placené pojistné uvést jako daňově uznatelný náklad a mohou také využívat odkladu daně, avšak musejí splnit určité podmínky (viz. dále).

Např. pro americké firmy a jejich kaptivní pojišťovny bychom mohli působení daní rozdělit do čtyř oblastí:

- 1) státní daň z pojistného,
- 2) U.S. federální spotřební daň (FET),
- 3) U.S. daň z příjmu a
- 4) možnost výběru způsobu zdanění podle části 953 písm. d daňového zákoníku, tj. Internal Revenue Code.

ad. 1)

Pokud má společnost se sídlem v USA off-shore kaptivní pojišťovnu nebo si sjednává pojistné krytí u pojišťovny se sídlem mimo USA, je po ní požadováno, aby v místním státě platila daň z pojistného, které pojišťovně zaplatí. Ve státech, které jsou vedeny jako domicily kaptivních pojišťoven, představuje tato daň přibližně 1% z předepsaného hrubého pojistného. V ostatních U.S. státech se pohybuje v rozmezí 2 – 4%. Je nutné poznamenat, že pojistné inkasované pojišťovnou nezahrnuje tuto státní daň z pojistného a že každý pojištěný subjekt je individuálně zodpovědný za její platbu.

ad. 2)

Pojistné a zajistné smlouvy uzavřené s pojišťovnami a zajišťovnami sídlícími mimo USA, tedy i kaptivními pojišťovnami, jsou kvalifikovány jako “import služeb“, tudíž se stávají předmětem federální spotřební daně. Pro majetkové a úrazové pojištění představuje

tato daň 4% z pojistného a 1% ze zajištění. U všech druhů životního pojištění je bez rozdílu pro pojistné nebo zajištění operace aplikována sazba 1% z pojistného, resp. zajištění.

Pokud se dané transakce uskuteční mezi subjekty sídlícími v Irsku nebo ve Velké Británii a v USA, nevztahuje se na ně spotřební daň z důvodu uzavřených dohod mezi zeměmi v této oblasti. Podmínkou však je, že pojistné, resp. zajištění nesmí být dále posláno do zemí neparticipujících na daných dohodách. Je-li tak učiněno, je spotřební daň požadována.

ad. 3)

V této oblasti se společností týká zejména možnost uplatnění pojistného placeného kaptivním pojišťovnám jako daňově uznatelný náklad a dále daň z příjmu kaptivních pojišťoven.

Pojistné placené kaptivním pojišťovnám může být kvalifikováno jako daňově uznatelný náklad pokud platí, že:

- 1) transakce mezi společností a kaptivní pojišťovnou zahrnuje přenos rizika na základě určitého obchodního plánu a
- 2) pojistné neplatí kaptivním pojišťovnám mateřská firma, ale její dceřinné společnosti nebo
- 3) určitá část upisovaných pojistných obchodů nesouvisí s činností mateřské společnosti, přičemž se uvádí, že je dostatečných 30%, nebo
- 4) akcionáři kaptivní pojišťovny nejsou zároveň jejími pojištěnými.

Daňové plánování související s možností uznání placeného pojistného jako daňově uznatelného nákladu je velice složitá věc, kterou řeší Internal Revenue Code v sekci č. 162 - Business Expense Deduction a dále mnoho dalších písemností, na které se odkazuje. Mezi ně patří různé normy a směrnice a různá soudní rozhodnutí v kauzách¹⁰

¹⁰ Za všechny můžeme uvést např. kauzy Humana, Inc. v. Commissioner nebo Helvering vs. LeGierse, na které se IRC odvolává.

řešících oprávněnost různých společností zahrnout pojistné mezi daňově uznatelné náklady či nikoliv. V praxi se většinou při rozhodování o daňových otázkách účastní různí právníci a daňoví poradci.

Výše uvedené body 1) až 4) představují jakýsi přehled nejzákladnějších požadavků, které jsou nejčastěji uváděny v souvislosti s posuzováním pojistného jako daňově uznatelného nákladu a v žádném případě není kompletní.

Pojistné placené společnostmi do single parent captive nepředstavuje většinou daňově uznatelný náklad, protože single parent captive se často svými atributy přibližuje samopojištění, u kterého je dovoleno vykazovat jako daňově uznatelné náklady pouze vyplacená plnění. Naopak group captives jsou často klasifikovány jako pojišťovny, tudíž mohou vykazovat jak vyplacené plnění tak i vytvořené rezervy (zahrnující i rezervy IBNR) jako daňově uznatelné náklady. Avšak je nutno poznamenat, že v obou případech existují výjimky.

Daň z příjmu kaptivních pojišťoven je závislá na místě, kde má kaptivní pojišťovna své sídlo. Pokud má sídlo off-shore, většinou neplatí žádnou daň, protože ve většině případů je sazba daně z příjmu nulová. Americké společnosti však daní veškeré své příjmy, tudíž i zisk kaptivních pojišťoven dle části F Internal Revenue Code. Pokud má single parent captive sídlo on-shore, může být její zisk pro daňové účely sloučen s hospodářským výsledkem mateřské firmy. Pokud se jedná o group captives, tak ty jsou považovány za samostatné subjekty pro daňové účely.

ad. 4)

Na základě sekce 953 písm. d Internal Revenue Code existuje pro akcionáře možnost zvolit způsob, jakým bude zdaněn zisk kaptivních pojišťoven. Buď zaprvé mohou zahrnout hospodářský výsledek kaptivních pojišťoven do svého daňového přiznání nebo zadruhé mohou nechat zařadit kaptivní pojišťovny pro federální daňové účely jako U.S. subjekty. Výhodou druhé varianty je např. zjednodušení administrativy nebo skutečnost, že pojistné placené do off-shore kaptivní pojišťovny nepodléhá spotřební dani. Nevýhodu na

druhé straně představuje fakt, že volba se stává nezvratná, dokud IRS (Internal Revenue Service) neodsouhlasí její odvolání.

3.4. Rizika, která kaptivní pojišťovny kryjí

Jelikož jsou kaptivní pojišťovny zakládány ve většině případů za účelem krytí rizik svých vlastníků, jejichž obory podnikání se liší a tudíž se liší i jejich rizikové expozice, existuje tedy široké spektrum rizik, které je kaptivním pojišťovnám předáváno ke krytí.

Jako příklady poskytovaných pojištění můžeme uvést zákonnou odpovědnost z výkonu povolání, odpovědnost zaměstnavatele za pracovní úrazy a nemoci z povolání, zanedbání lékařské péče, odpovědnost ve stavebním průmyslu, právní zodpovědnost za smluvní závazek, odpovědnost za výrobek, odpovědnost za znečištění životního prostředí atd. Dále jsou např. kryta rizika úrazu, kreditní nebo majetková rizika anebo speciální druhy rizik jako např. riziko únosu, vyděračství apod.

Na závěr uvádíme záměrně možnost financování zaměstnaneckých programů, o kterých se zmíníme podrobněji. Jejich financování prostřednictvím kaptivních pojišťoven je výhodné jak pro společnosti, tak i pro zaměstnance, zvážíme-li obecně platnost výhod plynoucích z využívání kaptivních pojišťoven uvedených v odst. 3.2., resp. 3.3.

Zaměstnanecké programy jsou dobrovolně zakládány a spravovány společnostmi, odborovými svazy, vládou nebo jinými organizacemi na základě zákona zvaného ERISA¹¹. ERISA je rozděluje na důchodové plány, což jsou programy nebo fondy, které poskytují dávky zaměstnancům po odchodu do důchodu a jsou daňově zvýhodněné, a plány sociálního zabezpečení, což jsou programy nebo fondy, které jsou udržovány za účelem hrazení lékařské, pooperační a nemocniční péče, dále poskytují nemocenské dávky, dávky v případě pracovní neschopnosti, úrazu, nezaměstnanosti nebo plnění v případě úmrtí

¹¹ ERISA znamená zkráceně Employee Retirement Income Securities Act, který byl přijat v roce 1974. Představuje základní právo, které bylo vytvořeno k ochraně práv účastníků a příjemců dávek z penzijních i sociálních programů.

zapříčiněného pracovním úrazem, dále poskytují prostředky na různé výukové programy, stipendia atd.

Kaptivní pojišťovny mohou být využívány k financování zaměstnaneckých programů, avšak musí být splněny určité podmínky (viz. dále). V praxi se většinou financují jenom penzijní plány, dávky v případě krátkodobé i dlouhodobé pracovní neschopnosti a skupinově je kryto riziko pro případ smrti.

ERISA zakazuje zmocněncům, kteří spravují programy a řídí veškeré operace s nimi vykonávané, provádět s prostředky programů finanční transakce se zainteresovanými stranami, jejichž výčet uvádí ERISA. Kaptivní pojišťovny, které jsou z více jak 50% vlastněny společnostmi, která poskytuje tyto programy, jsou považovány za zainteresované subjekty.

Aby tedy mohly být zaměstnanecké programy financovány kaptivními pojišťovnami, je nutné, aby Department of Labor¹² (DOL) udělil výjimku, tzv. Prohibited Transaction Exemption (PTE), která má podobu buď individuální výjimky nebo tzv. “class“ výjimky.

Individuální výjimka je udělena na základě předložení žádosti, kterou DOL schválí, pokud usoudí, že udělení výjimky neohrozí práva účastníků zaměstnaneckých programů. V praxi má proces udělování výjimky dvě podoby:

- 1) žadatel sám zdůvodňuje opodstatnění financování zaměstnaneckých programů kaptivní pojišťovnou, přičemž nevýhoda tohoto způsobu spočívá v jeho zdoluhavosti, kdy může rozhodnutí o udělení výjimky trvat třeba až 1 rok, nebo
- 2) žadatel se řídí podle pravidel, tzv. Expedited Procedure rules (ExPro) vydaných DOL, kdy přesně kopíruje postup, který při žádosti o udělení výjimky zvolily společnosti Columbia Energy v roce 2000, resp. Archer Daniels v roce 2003.

¹² DOL (Ministerstvo práce a sociálních věcí) dohlíží na dodržování zákona ERISA v oblastech, které se netýkají zdanění, tzn. mimo jiné také na zakázané transakce. V jeho kompetenci je v této souvislosti udělování výjimek, tzn. může vyjmout určité transakce z transakcí zakázaných.

Délka procesu je přesně 77 dní a požadavky, které musí být splněny, jsou mimo jiné tyto:

- kaptivní pojišťovna musí mít licenci na území nejméně jednoho U.S. státu,
- nejméně jednou ročně je podrobena auditu,
- žádný ze zaměstnanců mateřské společnosti nesmí obdržet provizi za zprostředkování obchodu,
- nezávislý odborník musí posoudit a uznat přiměřenost stanovené výše pojistného, atd.

“Class“ výjimka je výjimka, kterou obdrží každý zaměstnavatel a jeho kaptivní pojišťovna, pokud splní požadavky PTE 79-41, tzn. tyto:

- kaptivní pojišťovna musí mít licenci na prodej pojištění nejméně v jednom U.S. státě a musí obdržet potvrzení o souhlasu s poskytováním tohoto druhu pojištění od dozorového orgánu ze svého domicilu,
- pojistné placené na krytí rizik nesouvisejících s činností zaměstnavatele musí překročit 50% celkového pojistného inkasovaného kaptivní pojišťovnou,
- kaptivní pojišťovna musí podstoupit finanční kontrolu za období předcházejících pěti let, pokud ji vykonává dozorový orgán v daném domicilu, nebo za období jednoho celého účetního roku, pokud ji vykonává nezávislý Certified Public Accountant (CPA),
- není vyplacena provize.

3.5. Domicily kaptivních pojišťoven

Domicily kaptivních pojišťoven jsou právní jurisdikce, které umožňují na základě platných zákonů zakládat kaptivní pojišťovny. Legislativa upravující činnost kaptivních pojišťoven je většinou nastavena mnohem příznivěji, než je tomu u legislativy upravující činnost tradičních pojišťoven. Samozřejmě, že podobně jako u tradičních pojišťoven

existují např. požadavky na výši kapitálu, na minimální výši koeficientu míry solventnosti, na udržování určitého objemu likvidních prostředků vzhledem k závazkům, na investování prostředků atd., avšak jsou konstruovány takovým způsobem, aby byl daný domicil pro společnosti co možná nejatraktivnější vzhledem k založení a provozování kaptivní pojišťovny. S atraktivitou domicilů souvisí i další skutečnosti, např. výše daní a poplatků, politická a ekonomická stabilita domicilů, stupeň rozvoje infrastruktury, sídlo zakládající společnosti popř. společností aj.

Rozlišujeme off–shore a on–shore domicily. Obecně z pohledu jakéhokoliv subjektu “A“ označíme-li určitý subjekt “B“ jako on–shore, znamená to, že jeho sídlo je totožné se sídlem subjektu “A“. A pokud označíme subjekt “B“ jako off–shore, znamená to, že jejich sídla jsou odlišná.

Pozn. Aby pro nás mělo výše uvedené dělení smysl, označíme pro potřeby této práce kaptivní pojišťovny sídlící mimo USA jako off–shore a na území USA jako on–shore. Z našeho pohledu bychom totiž museli všechny kaptivní pojišťovny klasifikovat jako off–shore, protože ČR nemá prozatím vyvinutou legislativu upravující činnost a provozování kaptivních pojišťoven.

Legislativní rámec pro založení a provozování kaptivních pojišťoven, které pro potřeby této práce budeme označovat jako on–shore, byl poprvé vytvořen na území USA ve státě Colorado v roce 1972. V roce 1980 následovala Virginie, v roce 1981 Vermont, asi nejznámější on–shore domicil. Mezi další státy, kde je vytvořen legislativní rámec, patří Havaii, Georgie, stát Maine, New York, Tennessee, Illinois atd.

Nejznámějším off–shore domicilem jsou Bermudy. Na začátku roku 2004 mělo na Bermudách sídlo 1 267 kaptivních pojišťoven. Kajmanské ostrovy jsou na druhém místě s počtem 694 kaptivních pojišťoven v roce 2004. Z evropských off–shore domicilů můžeme jmenovat Guernsey, kde na konci roku 2004 operovalo 601 kaptivních subjektů, Lucembursko, Irsko nebo ostrov Man a z asijských např. Singapur.

Závěrem je nutno podotknout, že výběr domicilu představuje jeden ze zásadních kroků při zakládání kaptivní pojišťovny a proto mu společnosti věnují značnou pozornost. Musejí zvážit mnoho skutečností, přičemž několik z nich bylo uvedeno již v prvním paragrafu této kapitoly v souvislosti legislativou a atraktivitou domicilů.

3.6. Praxe zakládání kaptivní pojišťovny

Proces zakládání kaptivní pojišťovny nemá přesně stanovený postup, záleží na každé společnosti, jak se k dané problematice postaví. Avšak pravděpodobně bychom mohli identifikovat několik fází, které se často v tomto procesu vyskytují. Společnost by nejprve měla vytvořit tzv. “feasibility study”¹³, tj. určité zhodnocení, zda bude mít kaptivní pojišťovna pro společnost smysl jak z hlediska strategického, tak i z hlediska finančního. Ve druhé fázi by měla společnost kontaktovat odborníky, kteří jí pomohou konzultovat problematiku z různých oblastí týkajících se založením kaptivní pojišťovny. Tento postup je obvyklejší než postup, kdy společnost řídí založení kaptivní pojišťovny sama. Hlavním důvodem je skutečnost, že většina společností nemá v řadách svých zaměstnanců odborníky, kteří mají zkušenosti se zakládáním kaptivních pojišťoven. A ve třetí fázi již teoreticky může být založena kaptivní pojišťovna.

První fáze, kterou bychom mohli označit jako teoretickou a ve které společnost zvažuje využití kaptivní pojišťovny, většinou obsahuje nejméně čtyři kroky uvedené níže.

1. Shromažďování dat.

Pro rizika, která by měla být kryta prostřednictvím kaptivních pojišťoven, by měla společnost shromáždit veškerá data týkající se zejména škod, které utrpěla v minulosti, a k nim další relevantní data, která souvisí s její rizikovou expozicí. Pro lepší pochopení uveďme příklad. Společnost bude zvažovat, zda pojistí kaptivní pojišťovnou odpovědnost za výrobek. Výše pojistného u tohoto druhu pojištění závisí mimo jiné na objemu

¹³ Do češtiny překládáme jako studie proveditelnosti, uskutečnitelnosti, realizovatelnosti.

prodaných výrobků, tudíž by společnost měla nashromáždit nejen informace o škodách, ale i o objemech prodaného zboží v příslušném období, aby byla schopna učinit co nejpřesnější odhady do budoucnosti. Uvádí se, že je nutné nashromáždit údaje nejméně z pěti předcházejících let, aby měly určitou vypovídací schopnost. Samozřejmě, že čím bude období, ze kterého budou data k dispozici, delší, tím se zvyšuje i pravděpodobnost, že veškeré učiněné předpovědi budou přesnější.

2. Odhad škod do budoucnosti a jejich předpokládaný objem ponechaný na vlastní vrub.

S využitím veškerých dat týkajících se dané rizikové expozice, tzn. dat uvedených v bodě 1., která se týkají pouze společnosti, a dalších dat využívaných na tradičním pojistném trhu, jsou společnosti schopny, resp. např. najmutí pojistní matematici odhadnout pomocí určitých statistickým metod objem škod do budoucnosti a případně určit, jaký objem bude ponechán na vlastní vrub. Termín “odhadnout“ zde implicitně vyjadřuje skutečnost, že ačkoliv jsou veškeré výpočty provedeny přesně a s vysokou odborností, existuje pravděpodobnost, že se předpokládaný vývoj bude lišit od vývoje skutečného. Může se tedy následně stát, že kaptivní pojišťovna bude pro svou mateřskou společnost ztrátová a to zejména v krátkém časovém horizontu.

3. Ekonomická analýza.

Společnost by měla nejen znát předpokládaný škodný průběh, ale také si vymezit svá očekávání spojená se založením kaptivní pojišťovny. Jako příklad můžeme uvést stanovení určité současné hodnoty budoucích příjmů po zdanění. Společnost by v této fázi měla stanovit odhady (nemusí v případě, pokud jsou hodnoty známy) vývoje veličin, jako jsou např. míra inflace, výnosy z investic, provozní náklady kaptivní pojišťovny, daňové sazby, úroveň zpětné půjčky¹⁴ kaptivní pojišťovny mateřské společnosti atd.

¹⁴ Finanční prostředky, které mateřská společnost postoupí kaptivní pojišťovně, pro ni představují náklady ztracené příležitosti. Pravděpodobně proto existuje možnost poskytnutí půjčky mateřské společnosti, avšak její výše se v různých domicilech, pokud vůbec existuje, liší. Např. na Bermudách je povoleno poskytnout půjčku ve výši 25% aktiv zabezpečující škodné rezervy. Nevýhodou těchto transakcí je daň z úroku, kterou musí mateřské společnosti podléhající Internal Revenue Code platit a v některých případech může být ohroženo i uznání pojistného jako daňově uznatelného nákladu.

4. Výběr domicilu.

Společnost by měla důkladně zvážit, kde založí svou kaptivní pojišťovnu. Řada faktorů, které ovlivňují její rozhodování, byla uvedena v odst. 3.5., tudíž je již na tomto místě nebudeme zmiňovat.

V našem zjednodušeném schématu by společnost ve druhé fázi měla např. na nějaké strategické poradě konzultovat s experty z různých oborů své plány, cíle a prostředky, které předpokládá použít k jejich dosažení nebo finanční důsledky formování kaptivní pojišťovny. Tyto konzultace se týkají upisování pojistných obchodů, likvidace pojistných událostí, prevence před škodami, aktuárských výpočtů, pojistného a jeho kumulace, oblasti práva, oblasti auditu, vytváření účetních a statistických analýz apod.

V návaznosti na všechny získané poznatky a údaje by si společnost, která se rozhodne zformovat kaptivní pojišťovnu, měla vytvořit obchodní plán, se kterým následně bude konfrontovat skutečně dosažené výsledky. Jeho určitým způsobem upravenou podobu mohou vyžadovat i regulační autority daných domicilů, které podle něj taktéž mohou posuzovat výkonnost kaptivní pojišťovny.

Jsou-li tedy provedeny výše uvedené kroky, může již být kaptivní pojišťovna oficiálně založena. Ve většině případů se zástupci společnosti osobně účastní jednání s představiteli regulační autority vybraného domicilu¹⁵. S podporou většinou najatého profesionálního poskytovatele služeb sídlícího obvykle v domicilu, který většinou současně nabízí právní, auditorské a bankovní služby a dále služby managementu, zaregistrují svou žádost u regulační autority a po zaplacení poplatků a složení požadovaného objemu kapitálu (poplatky i objem kapitálu jsou většinou v různých domicilech různé a také jsou závislé na požadovaném typu licence) obdrží společnost licenci k provozování kaptivní pojišťovny. V této fázi by se také zástupci společnosti měli předběžně pokusit zabezpečit zajistnou ochranu, bude-li potřebná.

¹⁵ Regulační autority některých domicilů explicitně vyžadují účast zástupců společností při těchto jednáních.

V závislosti na požadovaném typu licence, domicilu, a délce přípravných procesů, které společnost podstupuje, se pohybuje délka založení single parent nebo group captive v rozmezí přibližně od dvou až třeba do dvanácti měsíců. Samozřejmě, že např. u rent a captive, kdy kaptivní pojišťovna již existuje, není potřeba čas, který uplyne mezi podáním žádosti u regulační autority a obdržáním licence, o který se tedy výše uvedená doba zkracuje.

3.6.1. Příklad založení kaptivní pojišťovny na Bermudách

V tomto odstavci nastíníme, jak přibližně probíhá proces zakládání kaptivní pojišťovny v největším domicilu kaptivních pojišťoven a současně druhém největším pojistném trhu na světě – Bermudách. Je složen z několika částí, které níže stručně popíšeme.

1. Společnost si nejprve vybere profesionálního poskytovatele služeb (viz. výše).
2. Společnost oznámí právníkům celkem tři jména, kterými by chtěla označit svou kaptivní pojišťovnu v pořadí od nejvíce preferovaného po jméno preferované nejméně. Následně je žádost o rezervaci obchodního jména předána k posouzení registru obchodních společností. V případě schválení je toto jméno rezervováno společnosti po dobu tří měsíců.
3. Vlastníci kaptivní pojišťovny společně s manažery vyplní dokumentaci potřebnou k založení společnosti s ručením omezeným a zároveň vyplní první žádost, která obsahuje popis navrhovaných pojistných programů, obchodní plán a pětiletou finanční projekci společně s dalšími příslušnými dokumenty doplňujícími pojistné programy, jako např. aktuárské studie.
4. Právník obdrží od společnosti informace týkající se vlastníka kaptivní pojišťovny, tedy dané společnosti, společně s aktuální výroční správou společnosti a vyplněným formulářem SEC (Securities and Exchange Commission) formy 10K nebo jiným formulářem, pokud se jedná o veřejnou obchodní společnost. V případě, že má subjekt vlastníci jinou právní formu, je požadováno osobní prohlášení a účetní výkazy.

5. V této fázi společnost podává prostřednictvím právníků dvě žádosti současně a to ministerstvu financí a registru obchodních společností.
6. Pokud nejsou zjištěny žádné překážky k odsouhlasení žádostí, vydává ministerstvo financí souhlas, aby kaptivní pojišťovna byla zaregistrována jako “vyjmutá pojišťovací společnost“. Registr obchodních společností následně vydává formulář s datem registrace, kterým je potvrzeno uložení zakládací listiny a zápis do Obchodního rejstříku.
7. Většinou bezprostředně po registraci se koná první schůzka provizorních představitelů kaptivní pojišťovny. Až do zvolení představenstva kaptivní pojišťovny disponují určitými pravomocemi. Avšak poté, co svolají valnou hromadu akcionářů a je zvoleno nové představenstvo, o tyto pravomoci přicházejí.
8. Dalším krokem je podání žádosti ministru financí o udělení certifikátu, který zajišťuje kaptivní pojišťovně osvobození od veškerých daní z příjmu a výnosů až do 28.3.2016.
9. Poté, co je splacen kapitál, předává právník ministerstvu financí vyplněnou žádost typu 1B podepsanou dvěma řediteli kaptivní pojišťovny a jejich zákonným zástupcem.
10. Po obdržení žádosti vydává ministerstvo financí osvědčení o registraci a od data registrace je kaptivní pojišťovna oprávněna provozovat svou činnost.
11. Kaptivní pojišťovna si může otevřít účet u některé z bank operujících na Bermudách, přičemž kromě informací o firmě, podpisového vzoru, definování požadovaných služeb apod., potřebuje ověřenou kopii zápisu do Obchodního rejstříku.

Celý tento proces trvá přibližně tři až šest týdnů.

Bermudská legislativa nabízí čtyři třídy licencí, které obsahují různé typy licencí rozdělené především podle počtu vlastníků kaptivních pojišťoven, rozsahu poskytování pojistného a / nebo zajistného krytí a výší požadovaného objemu kapitálu. Např. pro třídu 1, tedy pro single parent captive pojišťující pouze rizika mateřské společnosti nebo jejich dceřinných společností, je požadovaná výše kapitálu rovna \$120 000, zatímco pro třídu 4, tj. pojistitele nebo zajistitele, kteří přímo zajišťují nadměrek pojištění odpovědnosti za škody (excess liability insurance) a / nebo zajišťují katastrofická majetková rizika, to je již \$100 000 000. Přidáme-li k těmto částkám ještě různé poplatky, provozní náklady

a pojistné, budou se výdaje společností spojené se založením kaptivní pojišťovny pohybovat řádově minimálně ve sta tisících U.S. dolarů u single parent captive. Přidáme-li ještě možnost ztrátovosti kaptivní pojišťovny v případě nepříznivého vývoje škodného průběhu zejména v krátkém období, je na první pohled zřejmé, že single parent captive je “zboží“, které si mohou dovolit kupovat především větší lépe kapitálově vybavené společnosti a tím efektivněji řídit svá rizika.

Úvahy o tom, že kaptivní pojišťovny jsou pouze pro velké společnosti, vyvrací existence group captives a v nedávné minulosti legalizovaných protected cell companies. I relativně menší firmy mohou získat pojistnou ochranu na kaptivním trhu za příznivějších finančních podmínek, než které jsou vyžadovány pro založení single parent captives. Je však nutno podotknout, že při využití group captives musejí najít dostatečný počet vhodných společníků, se kterými se následně většinou dělí o řízení pojišťovny, a při využití protected cell companies musejí najít pronajimatele.

3.7. Využití kaptivní pojišťovny českou obchodní společností

V ČR není vytvořen legislativní rámec upravující činnost kaptivních pojišťoven. Podle platné právní úpravy může pojišťovací nebo zajišťovací činnost na území ČR provozovat pouze pojišťovna nebo zajišťovna, které Ministerstvo financí udělilo podle zákona o pojišťovnictví povolení, nestanoví-li tento zákon jinak. Povolení se uděluje v rozsahu pojistných odvětví životního a neživotního pojištění. Zákon o pojišťovnictví rozlišuje pokud se jedná o právní formu pojišťovny akciovou společnost a družstvo; o kaptivních pojišťovnách se přímo nezmiňuje, ale na základě využití poznatků z tohoto zákona bychom se mohli pokusit vytvořit určité schéma, které by české korporace následovaly, pokud by chtěly využít pro získání pojistné ochrany služeb kaptivní pojišťovny. Je vždy nutné mít na zřeteli, že každý pojistitel je oprávněn provozovat pojišťovací činnost pouze na základě uděleného povolení (licence).

Za předpokladu, že by česká společnost chtěla využít samopojištění ve formě

kaptivní pojišťovny ke krytí svých rizik (příčemž vycházíme z předpokladu, že již předem důkladně zvážila finanční výhodnost této volby) mohla by zvolit dvě možnosti, kde a jakým způsobem ji mimo území ČR založit. Buď v domicilu nacházejícím se na území EU (nebo na území jiného státu tvořícího Evropský hospodářský prostor) nebo mimo něj (na území třetího státu).

Pokud by společnost zvolila první jmenovanou možnost, tj. založit kaptivní pojišťovnu v EHP, mohla by tato kaptivní pojišťovna na základě jednotného povolení (tzv. single passportu) provozovat pojišťovací činnost na území ČR na základě práva zřizovat pobočky nebo na základě svobody dočasně poskytovat služby, a to v rozsahu, v jakém jí bylo uděleno povolení k provozování pojišťovací činnosti v zemi jejího sídla. Na základě práva Evropských společenství musí být MF informováno příslušným úřadem domovského členského státu kaptivní pojišťovny nejméně o plánu její činnosti, výčtu pojistných odvětví pojišťovací činnosti provozované na území ČR, adrese umístění pobočky na území ČR, zda pojišťovna disponuje požadovanou mírou solventnosti v domovské zemi a dalších skutečnostech uvedených v § 5a a 5b zákona o pojišťovnictví. Bez splnění uvedené notifikační povinnosti není kaptivní pojišťovna oprávněna zahájit svoji činnost na území ČR.

Kaptivní pojišťovna, které bylo uděleno povolení k provozování pojišťovací činnosti ve třetím státě a která hodlá podnikat na území ČR, je povinna požádat MF o udělení povolení k provozování pojišťovací činnosti na území ČR. Pojišťovna z třetího státu pak může na území ČR provozovat pojišťovací činnost pouze prostřednictvím pobočky, a to za podmínek stanovených zákonem o pojišťovnictví a zvláštními právními předpisy. Na rozdíl od výše zmíněné první možnosti se jedná o povolovací řízení, které je MF vedeno ve správním řízení, jehož výsledkem je vydání rozhodnutí. Při udělování povolení k provozování pojišťovací činnosti pojišťovně z třetího státu je MF oprávněno požadovat potřebné informace přímo od příslušného úřadu země sídla této pojišťovny. Jednou z podmínek uvedených v § 5c zákona o pojišťovnictví pro udělení povolení je povinnost pojišťovny mít na území ČR svůj majetek ve výši nejméně poloviny minima garančního fondu podle § 22 odst. 2 zákona o pojišťovnictví a složit nejméně jednu jeho

čtvrtinu jako jistinu na účet zvlášť k tomu zřízený u banky provozující svou činnost na území ČR, přičemž bez souhlasu ministerstva s těmito prostředky nesmí nakládat.

Pro ilustraci uveďme příklad. Kdyby společnost chtěla prostřednictvím kaptivní pojišťovny poskytovat např. havarijní pojištění, nejméně 30 000 000 Kč by byla hodnota majetku, který by pojišťovna musela umístit na území ČR a z toho nejméně 15 000 000 Kč by musela deponovat u banky se sídlem na území ČR.

Společnost by mohla využít služeb své kaptivní pojišťovny prostřednictvím poboček zřízených dle zákona o pojišťovnictví na území ČR nebo zvolit jedno z následujících řešení.

V prvním případě by společnost mohla založit kaptivní pojišťovnu a využitím aparátu pojišťovny, která je oprávněná provozovat pojišťovací činnost na území ČR, pojistit svá rizika a následně je předat do zajištění kaptivní pojišťovně. V tomto případě by kaptivní pojišťovna plnila funkci kaptivní zajišťovny a mohla by mít sídlo i mimo území EU a dalších států, které tvoří Evropský hospodářský prostor.

V druhém případě by mohla společnost zvolit provozně jednodušší způsob, kdy by se přímo pojistila u své kaptivní pojišťovny v jejím domicilu, který by se však musel nacházet na území EU nebo státu, který tvoří Evropský hospodářský prostor. Kaptivní pojišťovna by nemusela hradit žádné zprostředkovatelské poplatky, které platí v případě sjednání frontingové dohody a o které se zvyšují náklady společnosti na pojištění. V důsledku této skutečnosti se přímé pojištění u kaptivní pojišťovny pravděpodobně jeví jako výhodnější pro společnost.

Jelikož fronting nepředstavuje pro kaptivní pojišťovny sídlící v EU nebo v jiném státě, který tvoří Evropský hospodářský prostor, nutnost pro získání přístupu na pojistný trh ČR, jeví se přímé pojištění u kaptivní pojišťovny asi jako výhodnější řešení pro společnost. Pro společnost by možná mohla tvořit pro využití frontingu podnět skutečnost, že pojistitel, který fronting nabízí, podstupuje kreditní riziko, kterému by jinak

byl v podstatě vystaven vlastník kaptivní pojišťovny.

Kaptivní pojišťovny nepředstavují pro české společnosti nástroj, který by v současné době vyhledávaly pro získání pojistné ochrany. Možnými důvody mohou být např. náklady na založení kaptivní pojišťovny a na její další provoz, obava před neočekávanými výkyvy ve škodném průběhu, které mohou zejména v krátkodobém časovém horizontu zapříčinit ztrátovost kaptivní pojišťovny, konzervativní přístup českých společností k přenosu rizik atd.

Závěr

Záměrem diplomové práce bylo seznámení s kaptivními pojišťovnami. K tomuto účelu měla napomoci charakteristika relevantních pojmů uvedená v jednotlivých odstavcích třetí kapitoly.

Kaptivní pojišťovny jsou konstruovány pro zabezpečení pojistných potřeb společností, stejně jako další alternativní subjekty přebírající riziko na trhu ART, kterými jsou RRGs. Naopak zajišťovatelé a pojistitelé spíše využívají kapitálové trhy a sdružují se do poolů. Na trh ART řadíme mimo již zmíněné subjekty přebírající riziko i různé produkty. Existuje jich celá řada, přičemž některé jsou konstruované spíše pro potřeby společností, jako např. deriváty na počasí, a jiné zase spíše pro potřeby pojistitelů a zajišťovatelů. Jako příklady můžeme zmínit vázaný kapitál nebo run-off řešení. Výše uvedené skutečnosti dokreslují nejenom možnost širokého využití alternativního trhu různými subjekty, ale i pestré možnosti, které tento trh prostřednictvím množství svých produktů k transferu rizik nabízí.

S ohledem na subjekty, kterým jsou nabízeny služby, má zajišťovací trh oproti trhu ART užší zaměření. Orientuje se zejména na pojistitele a zajišťovatele. Tato skutečnost však nesnižuje jeho významnost. Naopak, zajištění je velmi často používaný prvek zařazený jak do činnosti pojišťoven, tak i zajišťoven. Jeho využití ať již v podobě tradičního zajištění nebo finančního zajištění napomáhá pojistitelům a zajišťovatelům realizovat mnohé výhody (viz. odst. 1.3.), které by bez něj nebyly možné.

Na rozdíl od zajištění, které představuje stabilně využívaný nástroj pro zabezpečení určitých potřeb, byly kaptivní pojišťovny ve svém původním pojetí určitou reakcí na situaci na pojistných a zajišťovacích trzích. Impulsem pro jejich vznik byly soudobé vysoké sazby pojistného v požárním pojištění. Předpokládalo se tedy, že pomine-li důvod pro formování kaptivních pojišťoven, vymizí postupem času i kaptivní pojišťovny.

Díky působení cyklických trendů na pojistných a zajišťovacích trzích dochází ke

změnám pojistných a zajistných sazeb. V obdobích tzv. “měkkých trhů” jsou pojistné, resp. zajistné sazby stanoveny na nižších úrovních, tedy příznivěji pro společnosti. Opačná situace nastává v obdobích tzv. “tvrdých trhů”. Jelikož určitá část kaptivních pojišťoven je nucena využívat služeb pojistitelů v získání přístupu na dané trhy a také využívají zajištění, jsou kaptivní pojišťovny těmito trendy do určité míry ovlivněny. Ukázalo se však, že absolutní roční přírůstek počtu kaptivních pojišťoven byl za období posledních dvaceti let kladný. Výše uvedený předpoklad se tedy nepotvrdil. Navíc na základě rostoucího počtu celosvětově operujících kaptivních pojišťoven jak přes období “tvrdých trhů”, tak hlavně i přes období “měkkých trhů”, bychom mohli usuzovat, že se mění pohled na kaptivní pojišťovny. Ze subjektů, které měly pro společnosti původně plnit funkci získání pojistné ochrany na určité období, se staly stabilně využívané subjekty, které jsou respektovány jak na pojistných, tak i zajistných trzích.

Seznam literatury

Publikace

- [1] Cipra, T. Zajištění a přenos rizik v pojišťovnictví. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004
- [2] Cipra, T. Zajištění a přenos rizik v pojišťovnictví. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004. 49 str.
- [3] Ducháčková, E. Pojišťovnictví a pojištění. Praha: VŠE. 2000
- [4] Cipra, T. Kapitálová přiměřenost ve financích a solventnost v pojišťovnictví. Praha: Ekopress, s.r.o., 2002
- [5] Cipra, T. Kapitálová přiměřenost ve financích a solventnost v pojišťovnictví. Praha: Ekopress, s.r.o., 2002. 17 str.
- [6] Cipra, T. Zajištění a přenos rizik v pojišťovnictví. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004. 226 str.
- [7] Cipra, T. Zajištění a přenos rizik v pojišťovnictví. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004. 232 – 233 str.
- [8] Klimeš, L. Slovník cizích slov. Praha: SPN. 1983
- [9] Klimeš, L. Slovník cizích slov. Praha: SPN. 1983. 11 str.
- [10] Cipra, T. Zajištění a přenos rizik v pojišťovnictví. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004. 221 str.
- [11] Cipra, T. Zajištění a přenos rizik v pojišťovnictví. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004. 181 str.

Legislativní normy

- [12] Zákon č. 363/1999 Sb.. o pojišťovnictví a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o pojišťovnictví)
- [13] Vyhláška Ministerstva financí ČR č. 303/2004 Sb., kterou se provádí některá ustanovení zákona o pojišťovnictví

Odborný tisk

- [14] Litošová, R., Rýdl, T., Svobodová, J. Řízení rizik a kapitálové požadavky ve finančních sektorech. Bankovníctví 27.3.2003. ČNB
- [15] Litošová, R., Rýdl, T., Svobodová, J. Řízení rizik a kapitálové požadavky ve finančních sektorech. Bankovníctví 27.3.2003. ČNB. 18 str.
- [16] Alternative risk transfer via finite risk reinsurance: an effective contribution to the stability of the insurance industry. Sigma No. 5. Swiss Re. 1997
- [17] Global Reinsurance Highlights. Standard & Poor's. 2003
- [18] Global Reinsurance Highlights. Standard & Poor's. 2004
- [19] Alternative risk transfer (ART) for corporations: a passing fashion or risk management for the 21st century?. Sigma No. 2. Swiss Re. 1999
- [20] The picture of ART. Sigma No. 1. Swiss Re. 2003
- [21] Risk Transfer to the Capital Markets. Munich Re ART Solutions. Munich Re. 2001
- [22] Finite Risk Reinsurance and Risk Transfer to the Capital Markets. Munich Re ART Solutions. Munich Re. 2000
- [23] Grandi, M., Müller, A. Insurance derivatives. Munich Re ART Solutions. Munich Re. 1999
- [24] Insurance derivatives and securitization: New hedging perspectives for the US catastrophe insurance market? Sigma No. 5. Swiss Re. 1996
- [25] Integrated risk management. Munich Re ART Solutions. Munich Re. 2000
- [26] State of the ART. CrossCurrent Issue 2. Ernst & Young. 2002
- [27] Reinsurance-a systemic risk? Sigma No. 5. Swiss Re. 2003
- [28] Natural catastrophes and man-made disasters in 2003: many fatalities, comparatively moderate insured losses. Sigma No. 1. Swiss Re. 2004
- [29] Weather derivatives. Munich Re ART Solutions. Munich Re. 1999
- [30] Nezvalová, M. Konec poolu v Čechách. Pojistný obzor č. 1. Praha: ČAP. 2004
- [31] Huish, K., N. A fresh captive domicile. Captive & ART Review. March 2005
- [32] Lloyd, K. KPMG captive insurance guide. Captive & ART Review. Cayman 2005

- [33] Natural catastrophes and man-made disasters in 2004: more than 300 000 fatalities, record insured losses. Sigma No. 1. Swiss Re. 2005

Internetové zdroje

- [34] AEI-Brookings Joint Center
<http://www.aei-brookings.org/admin/authorpdfs/page.php?id=50>
- [35] Aon Corporation
http://www.aon.com/about/publications/pdf/healthflash/healthflash_oct2000.pdf
- [36] Bermuda Monetary Authority
http://www.bma.bm/Insurance/Market_Statistics_by_Class_of_Insurer
- [37] Brian G. Dooley & Associates, Inc.
<http://www.dooley.co.uk/text/13pcins.htm>
- [38] Captive Insurance Companies Association (CICA)
<http://www.captiveassociation.com>
- [39] Casualty Actuarial Society
<http://www.casact.org/pubs/forum/05wforum/05wf022.pdf>
- [40] Cayman Islands Monetary Authority
<http://www.cimoney.com.ky/pages/StatReports/INStatsHistory.pdf>
- [41] CCH Insurance Services
<http://insurance.cch.com/rupps/factory-mutual-system.htm>
- [42] <http://www.bermuda-insurance.org>
[http://www.bermudainsurance.org/bim/home.nsf/pages/BMS+Captives+2004/\\$FILE/Captivebooklet2004.pdf](http://www.bermudainsurance.org/bim/home.nsf/pages/BMS+Captives+2004/$FILE/Captivebooklet2004.pdf)
- [43] <http://www.bermudayp.com>
<http://www.bermudayp.com/bus-timeline.html>

Ostatní

- [44] Böhlm, A. Přednášky předmětu Ekonomika a řízení pojišťoven. TUL. 2002/2003
- [45] Basel Committee on Banking Supervision. Operational Risk. 2001
- [46] Basel Committee on Banking Supervision. Operational Risk. 2001. 6 str.
- [47] Zeng, L., Kelly, P., L. Finite Programs: Their Impact on the Insurance Marketplace. Arkwright Mutual Insurance Company.1998
- [48] Cummins, D., J. Convergence of Banking and Insurance: Opportunities in Wholesale Financial Services. International Financial Risk Institute. 2002
- [49] Newton, D. Art for Art's Sake. Londýn: Milliman UK. 2003
- [50] Woodroffe, P., C. Captives – From A to Z. AGRIP Spring Conference. Houston. 2003
- [51] McAndrew, R., M. Captives: Here to Stay. McAndrew Risk Management, Inc. 2003
- [52] Helvering vs. LeGierse, 312 US. 531, 539 (1941)
- [53] Humana, Inc. vs. Commissioner 881 F.2d 247 (6th Cir. 1989)